

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ KÜRESEL REKABET STRATEJİLERİ

ORTAK AKIL TOPLANTISI



Türkiye'nin %100 yenilenebilir enerji kullanan ilk ve tek operatörü



4.5G teknolojisinden, uyumlu cihaz ve SIM kartla faydalanılabilir. Kapsama; coğrafi koşullar, şebeke yoğunluğu, kullanılan cihaz ve bağlanılan siteye göre değişebilir. Nisan 2021 itibarıyla Vodafone Telekomünikasyon A.Ş., yıl sonuna kadar kullanacağı enerjinin tamamını yenilenebilir kaynaklarından satın alarak doğanın korunmasına katkı sağlamaktadır. Detaylar: vodafone.com.tr



Birlikte mümkün

vodafone

KOBİ'ler dijitalleştikçe yeni dünya düzeninde başarılı olacak

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ rekabetçi dünya düzenine yeni teknolojiler ile adapte olacak ve bu teknolojileri hizmet verdiği alanlara entegre ederek küresel büyümede avantaj sağlayacak.

Günümüzde artan rekabet ile birlikte markalaşma stratejilerini doğru kuran ve yeni dijital teknolojilerini tedarik zincirinden müşteriye dokunduğu noktalara kadar her alana entegre edebilen firmalar küresel büyümede avantaj sağlayabilecek. Burada ekonominin can damarı KOBİ'lere dikkat çekmek gerekiyor. Türkiye'de toplam işletmelerin %99,9'unu KOBİ'ler oluşturuyor. Her geçen gün ortaya çıkan yeni riskler, yeni yönetim stratejilerini ve yeni teknolojilere adaptasyonu zorunlu kılıyor ve şirketler artık dijitalleşebildikleri ölçüde rekabet edebiliyor. Üretim metotlarından dağıtım kanallarına kadar, bir şirketin iş yapış süreçlerinde hemen her şey dijital dönüşümle şekilleniyor ve şirketlerin performansını bu dönüşüme ne kadar ayak uydurabildiği belirliyor. Günümüz dünyasında KOBİ'ler ne kadar dijitalleşebilirse, yeni dünya düzeninde o kadar başarılı olacak.

Peki, işletmelerin dijitalleşmesi için neler yapılması gerekiyor? Öncelikle üretilen ürünlerin kalitesinde rekabetçi olmak gerekiyor. Ayrıca, rekabette müşteriyi tanımak ve yeni coğrafyalarda başarı elde edebilmek için e-ticaret ve dijital pazarlamayı doğru kullanmak, uçtan uca kesintisiz bir deneyim yaratabilmek oldukça önem kazandı. Tabii bunların hepsi yenilikçi teknolojilerle birlikte mümkün. Dijitalleşme iş yapış yöntemlerini yeniden şekillendirirken yeni teknolojiler ve trendleri en doğru şekilde uygulayan şirketler bir adım öne geçecekler. Önümüzdeki dönemde her sektörde veri analizine dayalı yapay zeka teknolojilerinin kullanıldığı köklü değişikliklerle karşılaşacağız. Bu değişikliklerin temelinde yer alacak 5G de gelecekte birçok teknolojinin altyapısını oluşturacak ve dijital dönüşümü yeni bir boyuta taşıyacak.

Biz Vodafone olarak 5G'ye giden yolda Geleceğe Hazır Şebeke altyapımızla müşterilerimizin dijital geleceğe bugünden hazırlanmasına destek oluyoruz. Geleceğe Hazır Şebeke yapımızla, özellikle mobil oyun, nesnelerin interneti, eğlence servisleri, uzaktan çalışma ve eğitim, Sabit Kablosuz Erişim (FWA), Özelleştirilmiş Mobil Şebeke (MPN) gibi alanlarda müşterilerimize daha kaliteli hizmet sunabiliyoruz.

"Özelleştirilmiş Mobil Şebeke", 5G teknolojileri kullanarak insanların ve nesnelerin birbirlerine bağlanmasına olanak sağlayan, işletme kullanımına özel sunulan bir network teknolojisi. Yani işletmeye özel garantilenmiş bant genişliği ile bağlantılı çalışanlar, lokasyon belirleme-takip, endüstriyel IoT kontrolü ve otomasyonu gibi birçok kullanım alanlarında son derece düşük gecikme süresi ile kesintisiz ve yüksek verimli üretim sağlayabiliyor. Özellikle üretim sektöründe bu teknolojinin kullanılması ile kritik olan servisler güvenli, hızlı, düşük gecikmeli ve kesintisiz şekilde sürdürülebilecek. İnsanların, stokların, araçların lokasyonlarının belirlenmesi ve güvenliğinin sağlanması, operasyonel etkinliğin artırılması ile işgücü yönetimine destek sağlanması bu teknolojinin sunduğu diğer avantajlar olacak.

5G, dijital servislerin akıllı fabrikaları daha esnek ve daha üretken hale getireceği Endüstri 4.0 yolunda da önemli bir dönüm noktası olacak. Bizim Vodafone olarak amacımız Endüstri 4.0 devrimini yapabilmek için ülkemizin ihtiyacı olan dijital sıçramayı güç birliği ile gerçekleştirebilmek.

Yıllardır güvenlik, tasarruf, verimlilik artışı ve fırsatları kaçırmamak açısından dijitalleşmenin şart olduğunu,

dijitalleşmenin rekabette işletmeleri bir adım öne geçireceğini söylüyorduk, bu dönemde hep birlikte bu gerçeği deneyimlemiş ve yaşamış olduk. Uzmanlar bundan sonrası için 'yoğunlaştırılmış' bir dijitalleşme çağının bizi beklediğini söylüyor. Tüm sektörler artık dijital dönüşümü önceliklendirmiş durumdalar ve bu alanda gerçekleşecek çalışmalar çok büyük önem taşıyor. Zira bu yolculukta geride kalmamak, teknoloji yatırımlarını doğru zamanda yapmak önemli. Biz de bu dijital dönüşüm yolculuğunda işletmelere özel çözümler üretilip, her zaman güvenecekleri teknoloji danışmanı olarak yanlarında yer alıyoruz. Organize sanayi bölgelerinin doğru dijital yatırımları yapması ve gittikçe artan bu dönüşüm içinde rekabet avantajı kazanabilmesi için her türlü stratejik ortaklığı yapmaya hazırız. Bu zorlu dönemde Vodafone olarak dijitalleşmeye giden yolda teknolojiye gücümüzle işletmelerin yanında yer almaya devam edeceğiz.

**"OSBÜK liderliğinde
düzenlenen ortak
akıl toplantılarının,
ekonominin can
damarı KOBİ'lerin
büyümesinde önemli
bir rol oynayacağına
inanıyoruz"**

ÖZLEM KESTİOĞLU

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

5 EKİM 2021

OSB'LERDE KÜRESEL REKABET STRATEJİLERİ

“Dijital Çağ” kapımıza geldi dayandı. El tipi tezgâhlardan CNC'ye uzanan macerasının sonunda sanayi sektörü artık kendi kendini yöneten, çalışanın olmadığı, akıllı ve “karanlık” fabrikaları konuşuyor. Ülke ihracatının kalesi durumundaki organize sanayi bölgeleri de yaşanan bu değişime uyum sağlamayı bir öncelik olarak ele almış durumda. Hızlı, güvenli, verimli ve maliyet azaltıcı etkileriyle “dijital dönüşümün” sağladığı avantajlardan yararlanmak için gerekli altyapıyı kurgulama aşamasındaki organize sanayi bölgeleri, küresel rekabetin vazgeçilmez oyuncusu olma yolunda mesafe kaydediyor. Dijital ve yeşil dönüşüm projeleriyle öne çıkan Vodafone ise bu yolda sanayicinin yol arkadaşı olmayı hedefliyor.

HAKAN GÜLDAĞ: Efendim öncelikle, OSBÜK, Vodafone Business ve Turkishtime'in düzenledikleri, “OSB'lerde Küresel Rekabet Stratejileri” online ortak akıl toplantısına, hoş geldiniz, safa getirdiniz diyorum. Hepinizi saygıyla, sevgiyle selamlıyorum. Aynı şekilde bizi izleyenleri de... Bugün açılış konuşmalarını yapmak üzere Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın Özlem Kestioğlu ve Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bekir Sütçü Bey bizimle birlikte.

Özlem Hanım, bu girişten sonra size bırakalım mikrofonu ve ekranı. Bu toplantılarla ilgili, yani OSB'lerin küresel

rekabet stratejileri ve daha birçok başlıkta konuşacağız. Sorunlarını da konuşacağız ama tabii esas olarak burada rekabet stratejileri nasıl ön plana çıkıyor? Nasıl şekilleniyor? Bu ortak akla hangi soruları yanıtlayarak yönelebileceğiz? Bunların hepsini konuşuyor olacağız ama isterseniz bu konuyla ilgili, buluşmayla ilgili duygu ve düşüncelerinizi bizimle lütfeder paylaşırsanız, böylelikle toplantımızı tam anlamıyla açmış olalım.

ÖZLEM KESTİOĞLU: Herkese İstanbul'dan merhaba. Ben Vodafone Kurumsal Çözümlerden Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısıyım. Vodafone ailesine çok yakın bir zamanda katıldım.

Ondan önce de yaklaşık 22 yıldır teknoloji dünyasında birçok kurumda yöneticilik yaptım. Teknolojiyi kullanarak şirketleri dönüştürme projelerinde yer aldım. Bugün burada sizlerle birlikte, çok değerli başkanlarla birlikte olduğum için gerçekten çok mutluyum. Vodafone olarak üstlendiğimiz en büyük misyonlardan bir tanesi de stratejik planımız doğrultusunda Türkiye’de KOBİ segmentinde büyüme sağlamak. Neden bunu istiyoruz? Çünkü Türkiye ekonomisinde şu anda baktığımız zaman işletmelerin yaklaşık yüzde 99,9’unu KOBİ’ler oluşturuyor ve Türkiye’nin daha ileriye gitmesini istiyorsak bu segmentte ciddi anlamda geliştirici projeler yapıyor olmamız gerekiyor. Bugünün konusu yurtdışı pazarlara nasıl açılacağız? Neler yapmamız lazım? Önceliklerimiz neler olacak?

Tabii ki teknolojiyen de biraz bahsediyor olacağım. Aslında baktığımız zaman teknoloji bir kolaylaştırıcı, bir sağlayıcı. Bizim iş ihtiyaçlarımızı gerçekleştirmemiz için önemli konulardan bir tanesi. Sadece Türkiye pazarı için üreten firmalara baktığımızda, Türkiye’ye üretilip sadece Türkiye pazarında satan firmaların, Türkiye’nin ekonomisi ile doğrudan ilintili bir iş yapış şekilleri oluyor. O yüzden Türkiye’de üretilip yurtdışına satan şirketlerin her türlü krizde ayakta daha sağlam durabildiklerini ve ekonomik anlamda daha esnek bir yapıda olduklarını görüyoruz.

Bu nedenle, Türkiye’de üretilip bir dünya markası haline gelmek, globalleşmek ve yurtdışı pazarlara açılmak eminim ki, hepinizin ajandasında bir numaralı gündem. “Peki bunu nasıl yapacağız” diye baktığımız zaman, günümüzde işletmelerin temel ihtiyaçlarını karşılamak ve büyümek açısından hepimizin yurtdışı pazarlara açılabilmemiz için ilk olarak yeni pazarlarda pazarlama ve satış yapabiliyor olmamız lazım.

Aynı zamanda daha rekabetçi olmamız gerekiyor. Bunun için de maliyetlerimizi azaltmamız ve daha verimli süreçlere sahip olmamız önemli.

Bunları yapabilmemiz için de ne olması gerekiyor? Bunları global regülasyonlara uyumlu bir şekilde yapıyor olmamız ve regülasyonları yakından takip edebilmemiz gerekiyor. Bugün Avrupa Birliği ülkelerine ihracat yapabilmeniz için Avrupa Birliği standartlarında ürün üretmeniz ve yapmış



olduğunuz üretimin gerekli belgelerini almış olmanız gerekiyor. O yüzden bu regülasyonlara, global kurallara üretim anlamında uyum sağlamak gerçekten önemli. Yurtdışına açıldığınız, birçok alanda faaliyet gösterdiğiniz zaman süreçleri uçtan uca takip edebilmek önemli. İşlerinizi kesintisiz yapabilmek, bunları yaparken güvende olabilmek gerçekten önemli.

Şöyle bir toparlayacak olursak, bir işletmenin yurtdışına açılabilmesi için ihracattan önce daha verimli, maliyetlerini daha optimize etmiş, dış pazarlarda satış yapabilecek yetkinlikleri gelişmiş, operasyonları uluslararası hale geldiği zaman uçtan uca bütün bu operasyonu birbirine bağlantılı bir halde yürütüyor olması şart. Bütün bunları dijital çağda teknolojiyen yararlanmadan yapmak mümkün değil. Çünkü teknoloji bize az önce konuştuğumuz olanakları sağlıyor. Şimdi bütün bunları yapabilmek için bizim, sanat için sanat olmadığı gibi, teknolojiyi de

ÖZLEM KESTİOĞLU:
 Bir işletmenin yurtdışına açılabilmesi için ihracattan önce daha verimli, daha maliyetlerini optimize etmiş, dış pazarlarda satış yapabilecek yetkinlikleri gelişmiş, operasyonları uluslararası hale geldiği zaman uçtan uca bütün bu operasyonu birbirine bağlantılı bir halde yürütüyor olması şart. Bütün bunları dijital çağda teknolojiyen yararlanmadan yapmak mümkün değil.



● **HAKAN GÜLDAĞ:**
Gözlemlediğim kadarıyla Ar-Ge işinde bir değişiklik olmaya başladı. Büyük şirketlerle start-up'ların bir araya geldiği, Ar-Ge'nin yeni bir fazına geçiyoruz gibi görünüyor. Biontech bunun çok güzel bir örneği gibi. Orada bir start-up işi buldu, geliştirdi ama tabii Pfizer'a ihtiyacı var. Start-up'lar aynı zamanda dijitalleşmeyi de hızlandıran kuruluşlar. Çünkü bu işlere çok yatkın ve yakınlar.

sırf almış olmak için değil, iş ihtiyaçlarımız için önceliklendiriyor olmamız lazım. Hangi teknolojiler sizler için önemli olmalı ya da ajandanızda, gündeminizde olmalı diye baktığımızda; bunun birincisi aslında maliyetleri düşüren teknolojiler.

Nedir bu maliyetleri düşüren teknolojiler? Ben hangi teknolojileri hayatıma sokarsam benim üretim maliyetlerim azalır? Duyuyorsunuzdur, IOT teknolojisi var, açılımı "internet of things". Yani "nesnelerin interneti". Nedir bu? Gelecekte bütün cihazlar akıllı hale gelecek. Fabrikanızda üretim yapan tezgâhlarınız, ısıyı, nemi ölçen cihazlar ya da bütün araç filonuz, hatta filonuz kimyasal madde taşıyorsa onun ölçümelerini yapan cihazlar... Ya da depolarınız, lojistik tesisler ya da bir arıtma tesisiniz varsa bu arıtma tesisinde kimyasal analizler yapan cihazlar... Bugün biz teknolojiyle aslında bütün bu nesneleri akıllı hale getirebiliyoruz. Akıllı olduğu zaman da bize ne sağlıyor? Birincisi hem onları uzaktan yönetebiliyoruz. İkincisi de oradan topladığımız veriyi kullanarak

işlerimizi analiz etme ve optimize etme imkânı buluyoruz. Eminim sizlerin de ajandalarında vardır ama yoksa da mutlaka olmalı. Ben bu akıllı teknolojilere geçtiğim zaman uçtan uca bütün üretim bandımda, bütün lojistik hattımda bana ne fayda getirecek? Mutlaka bakılması gerekenlerin başında, bu teknoloji ön plana çıkıyor. Burada sadece cihazlar ya da nesneleri değil insanları bile teknolojiye uyumlu hale getirebiliyoruz.

Fabrikalarımızda, üretim tesislerimizde insanlar çalışıyor ve pandemi hayatımıza girdiğinden beri insanların sosyal mesafe ile çalışmasını, daha verimli çalışmasını istiyoruz. Şu anda biz insanları takip edebiliyor ya da bir bant içerisinde birden fazla insanın çalışması gerekiyorsa nasıl daha verimli dizilebilirler, bunların bile optimizasyonunu yapabiliyoruz. Araç, nesne her şeyi takip edebildiğimiz IOT sistemleri ön plana çıkıyor.

Burada biraz 5G'den de bahsetmek istiyorum. Hep "5G gelecek hayatımız değişecek" deniyor. Nedir bu 5G? Şu anda da biz nesneleri akıllı hale getirebiliyoruz. Bu böyle çok da geleceğin teknolojisi değil. Bugün biz küçük bir KOBİ'de bile atölye tesisinin elektrik sistemini uzaktan açıp kapayacak sistemleri yapabiliyoruz. Bir yemek imalatçısındaki insan takip sistemiyle ciddi bir kârlılık getirebiliyoruz ya da akıllı tarım sistemiyle tarım üreticisi bir firmada bunları yapabiliyoruz. Bunlar bugünün teknolojisi, IOT yarının teknolojisi değil. 5G ne sağlıyor bize? Düşünün ki, bu teknoloji yaygınlaştı ve binlerce, milyonlarca cihaz akıllı hale geldi ve hepsini tek merkezde birleştirdik. İşte o zaman şu andaki mevcut internet altyapısı bu kadar veriyi toplamaya yeterli olmayacak. 5G bize daha yüksek hız getirecek ve sisteme milyonlarca cihazı bağladığımızda bize yüksek performans sağlıyor olacak.

İkincisi de şu anda aslında biz burada konuştuğumuzda ses ve görüntümüz hemen o saniyede karşı tarafa gitmiyor. Bizim araçları uzaktan yönetebilmemiz için işlemler sırasında, kesinti ya da gecikme dediğimiz o aradaki farkın hiç olmaması gerekiyor. Bu sayede forkliftlerinizi insansız yönetebileceksiniz belki. Yani bir panelden fabrika içindeki forkliftleri birbiriyile çarpışmadan uzaktan yönetebiliyor olacaksınız. İşte bunları yapabilmemiz için 5G'ye ihtiyacımız var. 5G'nin Türkiye'de

sunulabilmesi ise birkaç yılı bulacak. Bildiğimiz kadarıyla 2023 başlarında. Ama şu anda büyük işletmeler de durmuyor, 5G'ye hazır olmak istiyorlar. Aslında şu anda sizin fabrikanız özelinde de bir organize sanayi bölgesinde de 5G'yi uygulayabiliyor ve belli, sınırlı bir frekans koyup, bu projeleri gerçekleştirebiliyoruz. Ama sadece o bölgeye özel. Şu anda yerin altında kazı yapan bir maden arama şirketinde 5G'yi kurguluyoruz. Ancak bu 5G, Türkiye boyutunda yazılmış bir frekans olmuyor. 5G'yi sadece limitli bir metrekarede, oradaki projeye özel uygulayabiliyoruz. Bu da yine ön plana çıkan teknolojiler içerisinde. Bunlar hep maliyet avantajı getirecek teknolojiler.

Diğer bir bacak da ihracatla ilgili. Yurtdışına açılabilmeniz için satış ve pazarlama yapabiliyor olmanız gerçekten önemli. Burada da e-ticaret, e-ihracat, ödeme sistemleri gibi uygulamalar öne çıkıyor. Şu anda banka olmadan da dijital ödeme sistemleri kullanabiliyorsunuz. O yüzden yurtdışında faaliyet göstermek için, bunu verimli, insana dayalı olmadan yapabilmemiz için, mutlaka hem ödeme sistemleri tarafında hem de e-ticaret tarafında bu teknolojileri hayatınıza alıp bunların verimliliğine de bakıyor olmanız gerekiyor. Burada dijital pazarlama da yine ön plana çıkan bir konu oluyor.

Bütün bunları yaparken peki ne yapacağım? Bu noktada bulut bilişim önemli hale geliyor. Eminim birçokunuz da üretimi takip edebilmek için ERP sistemleri ya da müşteri takibi için diğer sistemleri kullanıyorsunuzdur. Bünyenizde yönetilen bilişim sistemlerinden değil de daha merkezden, bulut bilişim sistemlerinden faydalandığınız, ihtiyacınız olduğunda ihtiyacınız olduğu kadar hizmet veren yapılara dönmeniz gerçekten önemli. Orada da bizim gibi uluslararası firmalardan destek almanız, başka ülkelerde de hızlı bir şekilde destek almanızı sağlıyor olacak. O yüzden bulut bilişim de burada öne çıkan bir konu.

Diğer bir konu da siber güvenlik. Diyelim ki, sistemler dijital bir şekilde bulutta duruyor, fabrikadaki bir sürü cihazı da akıllı hale getirdiniz... Veri güvenliği yani siber güvenlik işte burada çok çok önemli. Veri kayıplarının olmaması için siber güvenlik de bütün bu yatırımlarla birlikte önem verilmesi gereken konuların başında geliyor.

Özetlersek, bundan sonrası için de biz

BEKİR SÜTCÜ

AOSB Yönetim Kurulu Başkanı
/ Abdioğulları Plastik ve
Ambalaj YKB



KİMDİR?

1962 yılında Kayseri'de doğdu. İlk ve orta öğrenimini Adana'da tamamladı. Genç yaşta ticaret hayatına atılarak 1996 yılında sanayiciliğe başladı. 2010 yılında Adana Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen Sütcü, halen bu görevini devam ettiriyor. Aynı zamanda Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulu (OSBÜK) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Abdioğulları firmasının da Yönetim Kurulu Başkanı.

ÖZLEM KESTİOĞLU

Vodafone Türkiye İcra Kurulu
Başkan Yardımcısı



KİMDİR?

Marmara Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünü bitirdi. 1999'da danışman olarak SAP'de çalışmaya başladı, sonrasında Oracle ve Koç Sistem'de çeşitli yöneticilik rolleri üstlendi. Accenture'de Ülke Genel Müdürü olarak görev aldı. 2017'de, kendi danışmanlık şirketi "GrowRide"ı kurdu. 2018'de, SAP Güney Avrupa ve Frankofon Afrika bölgesi Pazarlama Direktörü olarak SAP'ye katıldı. 2020'de aynı bölgenin Müşteri Deneyimi Çözümleri Başkanı oldu. Haziran 2021'de İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak Vodafone Türkiye'ye katıldı. Şu an kurumsal iş biriminin stratejilerine liderlik ediyor. Kadınları iş hayatında teşvik etmek için de kadın kuruluşlarında gönüllü mentorluk yapıyor.



**"İMALAT SEKTÖRÜMÜZLE, SANAYİMİZLE
TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİNİN İŞBİRLİĞİ
ÖNÜMÜZDEKİ SÜREÇTE ANA EKSENİ
OLUŞTURACAK GİBİ GÖRÜNÜYOR."**

HAKAN GÜLDAĞ

HAKAN GÜLDAĞ

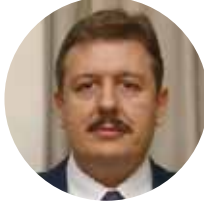
*Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu
Başkanı / Türkishtime Toplantı
Moderatörü*

**KİMDİR?**

1961'de İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi Basın Yayın Yüksek Okulunda gazetecilik, Boğaziçi Üniversitesi Temel Bilimler Fakültesinde tarih okudu. 1987 yılında Dünya Gazetesi Dış Haberler Servisi'nde çalışmaya başladı, ilerleyen yıllarda, pek çok gazete ve yayın organında muhabir, şef ve yönetmen olarak görev yaptı. 2008-2019 arası Dünya gazetesinin Genel Yayın Yönetmeni olarak görev aldı. 2011 yılında Türkiye Medya ve İletişim Meclisi'nin başkanlığına seçildi. 2005 yılından bu yana Avrupa Ekonomi Basını Federasyonu'nda (EBP) İcra Kurulu Üyesi olarak Türkiye'yi temsil eden Güldağ, 2019 yılında devraldığı Dünya gazetesini yönetiyor.

NECİP FİLİZ

*Denizli OSB Yönetim Kurulu
Başkanı*

**KİMDİR?**

1975 yılında Denizli doğdu. İlk, orta ve Lise öğrenimini Denizli'de tamamladı. Oxford Brookes Üniversitesinde Bilgisayar ve Elektronik bölümünü bitirdikten sonra Boğaziçi Üniversitesi'nde Pazarlama ve Finans üzerine yüksek lisans eğitimi aldı. Aile şirketi olan Fatih Profil, Davut Haddecilik ve Yavuz Ferforje şirketlerinde 1983 yılında başladığı iş hayatını Genel Müdür olarak sürdürüyor. 2011 – 2015 yılları arasında ise Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Denizli Şube Yönetim Kurulu Başkanlığı yaptı.



**"TÜRKİYE'DE İŞLETMELERİN YAKLAŞIK
YÜZDE 99,9'UNU KOBİ'LER OLUŞTURUYOR
VE TÜRKİYE'NİN DAHA İLERİYE GİTMESİNİ
İSTİYORSAK BU SEGMENTTE CİDDİ ANLAMDA
GELİŞTİRİCİ PROJELER YAPMAMIZ
GEREKİYOR."**

ÖZLEM KESTİOĞLU

Vodafone olarak işletmelerin yanında, onların teknoloji ortağı olarak yer almak istiyoruz. Bu yönde birçok çalışma yapıyoruz. Bu çalışmaların başında da dijital yol haritasının belirlenmesinde sizlere danışmanlık vermek var. Kurumlarla bir araya gelip, sadece Vodafone olarak değil hepimizin Türkiye'de bu işlere girerken nereden başlamamız gerektiği sorusuna yanıt arıyoruz. Biz yıllardır dijital dönüşüm diyorduk. Pandemi çok açık bir şekilde bunu hepimize öğretti. Hepimiz işlerimizi uzaktan yapabilir hale geldik. O yüzden bugün bu konuştuğumuz teknolojiler hepimiz için olmazsa olmaz, işlerimizi büyütmek için de olmazsa olmaz.

Yurtdışında markalaşmak istiyorsak da uçtan uca takip edilebilir, iyi kalitede ve kârlılığımızı yükseltecek şekilde maliyetlerimizi azaltacak yapılara sahip olmalıyız. Biz de sizlerle birlikte dijital yol haritalarınızın belirlenmesi tarafında, yanınızda teknoloji ortağınız olarak yer almak istiyoruz.

Türkiye'nin hemen her yerinde "Birleşik Hizmet Merkezi" dediğimiz yapılanmalarımız var. Bizlerin yatırımcıları sahalarda sizlerle birlikte. Onlarla birlikte size hem bulunduğunuz yerlerde dokunup hem de dijital yol haritalarınızı çıkartarak, sizlerin öncelikleri doğrultusunda neler yapabiliriz? Bu konularda da biz yanınızda yer almak istiyoruz. Türkiye'nin ileriye gitmesi için sizlerin büyümesi ve bir dünya markası haline gelmeniz gerçekten önemli. Bizler de elimizden geldiğince katkı vermek için buradayız.

HAKAN GÜLDAĞ: Özlem Hanım Birçok önemli noktanın altını çizdiniz. Gerçekten imalat sektörümüzle, sanayimizle teknoloji şirketlerinin işbirliği önümüzdeki süreçte ana eksen oluşturacak gibi görünüyor. Dijital dönüşüm ve yeşil dönüşüm iki ana eksen olarak önümüzde çok net bir şekilde duruyor. Hatta bunlar iç içe geçerek bağlantılandı, birleşti de diyebiliriz. Yani "dijital yeşil dönüşüm". Ana eksen burası olacak. Burada da imalat sektörümüzün dönüşümü ve bunu teknolojiyle birlikte yapmaları son derece önemli.

Belki bütün o verimlilik, 5G, siber güvenlik uygulamaları tamamen bunların önemli alt başlıkları, önemli sac ayakları gibi görünüyor. Şimdi hemen açılış konuşması için OSBÜK Başkan Vekili Sayın Bekir Sütçü'ye söz vermek istiyorum.

BEKİR SÜTÇÜ: Özlem Hanım'ın konuşmalarını dikkatle dinledim. Sayın Memiş Başkanım'ın görevlendirmesiyle ben de kısaca bir iki söz söylemek istiyorum OSBÜK adına. Küresel rekabet dediğimiz zaman ki, zaten Covid döneminde de farklı bir boyut kazandı, teknik bilgi sahibi değilim ama günümüzde otomobil üretimlerinde yaşanan çip sıkıntısı ve bunların nelere mal olduğunu görüyoruz. Bunun yanında globalleşen dünyada üretim tesislerinin birbirine bağlı olması, tedarik süreçlerinin zorlaşması, finansal kaynakların azalması ve dönemin rekabet koşulları nedeniyle elimizde olmayan, müdahale edemediğimiz konularla uğraşmak durumunda kalıyoruz. Tedarik zinciri kırıldı mı? Evet kırıldı, koptu. Her şey birbirinden ayrıldı.

Kendi firmamdan örnek verecek olursam; mesela şu anda biz Türkiye'nin polipropilen hammadde tedarik eden, üretim alanında en büyük kapasiteye sahip firmalarından birisiyiz. Aşağı yukarı aylık 10 bin ton ürün lazım. Şu anda inanır mısınız hammadde bulamıyoruz. Hammadde bulsak nakliyecisi bulamıyoruz. Bırakalım onu, işler o kadar değişti ki, değerli başkanlarımız ve katılımcılar da bilir, Türkiye içinde de nakliyyede sorun var.

En önemli nokta Hakan Bey, sizlerin de bildiği bir konu, sanayicinin maliyetlerinin hiç farkında olmadan arttığı bir durumdayız. Mesela bizim hammaddemiz dolar bazında son iki ay içerisinde tekrar yüzde 50 oranında arttı. Buna işletme sermayesi lazım. Bunun yanında da uzaktan eğitimler olduğu gibi uzaktan yönetim şekilleri de var. Bilgi teknolojilerinde önemli artış var. Dijital altyapıların daha aktif kullanılması sonucunda ticari faaliyetlerin hızla dönüşümü başladı. Sanal fuarlar, altyapılar yaygınlaşacak. Tanıtım maliyetleri azalırken aynı anda birçok platformda işbirlikleri kurulması mümkün hale geldi, şu anda yaptıklarımız gibi. Bu gelişmelere paralel olarak özellikle üretim süreçlerinde, doğru veri aldığımız zaman doğru önlem alma anlamında, verinin önemi bir kez daha anlaşılmış oldu. Bu rekabetçi ortamda ve belirsizlik koşullarında ancak, zamanında ulaşılan doğru, güvenli ve tutarlı bilgileri kullanarak verilen isabetli kararlarla ayakta kalabileceğiz.

Üretim maliyetlerinin azalması ve verimlilik artışı sağlanırken daha



çevreci üretim modelleri de ortaya çıktı. Günümüzde küresel anlamda rekabet edebilmek için Endüstri 4.0'la birlikte, Endüstri 5.0'lara da başladık. Özellikle biz OSBÜK'te ve üniversitelerimizin hocalarıyla birlikte Avrupa Birliği'nin yeşil mutabakatı konusunda çalışmalara başladık. Hatta organize sanayi kuruluşu olarak da Adana OSB'yi görevlendirdiler. Özellikle Avrupa'ya ihracatımızda nelerle karşılaşabileceğimiz konusunda hem tüm sanayicilerimize hem de OSB'lerimize bilgi sunmak üzere çalışmalara başladık. Çok derin bir konu ve bu konuyu çoğumuz da bilmiyoruz. Bunlarla ilgili çalışmalarımız da devam edecek.

Sertifika süreçleri, yoğun veri ve bilgi teknolojisi kullanılması yanında üretim tesislerinin de buna uygun düzenlenmesi gerekiyor. Örneğin hammaddenizin gelişinden itibaren hangi araçla geldi, hangi yakıtı yaktı, ne kadar karbon salınımı yaptı gibi çok karmaşık süreçlerden geçiyoruz. Dünyayla entegre olmamız ve bu dönemlerde ayakta kalabilmemiz için hem OSB'lerimiz hem de sanayiciler olarak yapacağımız çok iş var. Günceli takip edeceğiz. Bu günceli takip etmek için de işte Vodafone gibi altyapıları veya onların teknolojik verilerini kullanmak durumundayız. Bunun yanında OSBÜK bünyesinde dijital dönüşüm çalışmalarını hızlandırmış bulunmaktayız. Bakanlığımızın OSBÜK'e direkt talimatları

BEKİR SÜTÇÜ:
 Günceli takip edeceğiz.
 Bu günceli takip etmek için de işte Vodafone gibi altyapıları veya onların teknolojik verilerini kullanmak durumundayız. Bunun yanında OSBÜK bünyesinde dijital dönüşüm çalışmalarını hızlandırmış bulunmaktayız. Bakanlığımızın OSBÜK'e direkt talimatları doğrultusunda, istediği OSB'lerle alakalı tüm verileri bakanlığa ulaştıracak alt yapıları oluşturmuyoruz.

OSB'LERDE KÜRESEL REKABET STRATEJİLERİ ORTAK AKIL TOPLANTISI



● **HALİL TEPE:** Bizim bu bilgi meselesi konusunda yetmezliğimiz var. Bölgemizde ihracatı, pazarlamayı, tedarik zincirini ve benzeri bölümleri doğru düzgün yönetecek beyaz yaka ekipler oluşturmak çok ciddi bir sıkıntı. Gerçekten endüstride, küresel rekabet içerisinde yerimizi alacak, kurumsallaşarak, insana yatırım yaparak, bilgiye yatırım yaparak kendimizi koruyabiliriz.

doğrultusunda, istediği OSB'lerle alakalı tüm verileri bakanlığa ulaştıracak alt yapıları oluşturuyoruz.

HAKAN GÜLDAĞ: Bu durum veri bakımından çok önemli görünüyor başkanım.

BEKİR SÜTÇÜ: Mesela organize sanayilerimizin hangisinde ne kadar enerji tüketildi? Sanayicinin ne kadar çalışmaları var? Arsa tahsislerinden tutun elimize geçen bütün o verileri, yorumlanacak şekilde sağlam ve doğru bilgileri direkt olarak bakanlıkta bilgisayardan sorumlu yetkililer bir tuşla anında alacak, o verilere göre de hareket edecek. Zaten OSBÜK üst kuruluşumuzun bir amacı da tüm Türkiye'deki 352 OSB'mizin bütün verileriyle, dertleriyle bakanlık arasında bir köprü görevi yapmaktı. Asıl kuruluş amacı da o. Vodafone'un da OSBÜK ve OSB'lerdeki dijital dönüşüme yapacağı katkılar muhakkak olacaktır. Son olarak; OSB'lerimizin bölgesel olarak birbirleriyle rekabet etmeden, yatırımcıya en iyi hizmeti sunmak için güçbirliği içinde olmaları önemlidir ve bunu önemsiyoruz. Tek başına rekabet etmek yerine bir araya gelip işbirliği içinde birlikte saf tutacağımıza, Türkiye'mizin ekonomisi, halkımızın yararı için daha faydalı işler yapacağımıza inanıyoruz. Düzenlenen bu toplantıda

küresel anlamda rekabet edebilmek için neler yapılması gerektiğini bütün samimiyetimizle tartışmamız ve çözüm önerileri de sunmamız çok önemli.

HAKAN GÜLDAĞ: Bekir Başkanım çok teşekkür ediyoruz. Siz konuştuğça birçok konuda notlar aldım. Bazı sorularım da olacak size. Şimdi Gaziantep OSB'den Halil Tepe Başkanımıza söz vermek isterim. Aynı zamanda Tepe Pakten Sağlık Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanımız. Acaba OSB'lerin öncelikli sorunları ve çözüm önerileri Sayın Tepe'den nasıl gelir? Biraz önce konuştuğumuz yeşil mutabakata uyum konusunda ve tabii dijitalleşme konusunda neler söylemek ister?

HALİL TEPE: Ben öncelikle OSB'lerdeki sanayicilerimizin yaşadığı küresel rekabet konusuna değinmek istiyorum. Şu anda üretimini yaptığımız ve ihracatını gerçekleştirdiğimiz ürünlerde kullandığımız hammaddelerin, yüzde 85'inin ithal olduğunu görüyoruz. Bir kere bizler, teknoloji ve hammadde konularında dışa bağımlı olarak işlerimizi yürütüyorken nasıl rekabet edeceğimizi ve işlerimizi nasıl büyüteceğimizi düşünmemiz gerekiyor. Özellikle bu durum, bizim ürettiğimiz bebek bezi, hasta bezi, ıslak havlu gibi direkt nihai tüketiciye hitap eden ve raf ürünleri üreten işletmeler için çok daha önemli bir konu oluyor. Bence OSB'lerdeki sanayicilerin en öncelikli sorunu bu olmalı. Ayrıca doğalgaz, elektrik vb. enerji maliyetlerindeki artışlar da ihracatımızı olumsuz etkileyen unsurlar arasında yer alıyor. Enerji üretim tesislerine çok daha fazla destek verilmesi, yerli enerji kaynaklarımızın sayısının artırılması ve dış ülkelere bağımlılığımızı olabildiğince azaltmamız gerekiyor.

Şimdi biraz önce söylediğim konulardan hareketle üretip ihraç ettiğimiz ürünlerin içinde teknoloji ürünlerinin, katma değerli ürünlerin payının ne oranda olduğunu sorgulamalıyız. Genele baktığımız zaman ara malı ürünler yapıyoruz. Peki buradan nasıl çıkacağız? Bence ülke olarak gerçekten farklı ve yüksek hedefler koyduysak, artık bizim bilime ve insana yatırım yapma ihtiyacımız var demektir. Çünkü ara malı üretiyle geldiklerimiz nokta ancak bu kadar oluyor. Ayrıca plansız, kontrolsüz ve fizibilitesi olmadan yapılan yatırımlar da hem sanayicilerin kendilerine

hem sektörlere hem de ülkeye zarar veriyor. Onun yerine kapasite yetmezliği olan alanlar ile ilgili çalışmalar yürütülmesi, bu alanların teşvik edilmesi ve gerektiğinde yönlendirici ve engelleyici kontrol mekanizmasının aktif olarak işletilmesi gerekiyor.

Bugün hangi sanayiciye sorsanız, en büyük ihtiyaçlarından biri de yetişmiş, kalifiye insan kaynağı. Ülkemizdeki meslek liselerinin doluluk oranı şu anda beklenen düzeyde değil. Bölgeye eleman yetiştirecek yerlerin de kapasitesi beklenen oranda değil ise söylenenle pratik arasında bir çelişki var demektir. Halbuki bir meslek tecrübesine sahip olmak bir altın bileziktir ama bugün baktığınız zaman, Türkiye genelinde meslek liselerinin doluluk oranları yüzde 60-65'i geçmiyor. Diğer taraftan sanayiciler nitelikli teknik eleman bulmakta zorluk yaşıyor. Birçok sebepten dolayı ailelerde ve gençlerde teknik mesleklerin önemi azalmış ve cazibesini yitirmiş. Bu bir algı ve bakış meselesi. Ben bir kere kamunun, teknik meslekler ile ilgili toplumda düşen bu algıyı düzeltmesi ve cazip hale getirmesi konusunda harekete geçmesi gerekliliğini düşünüyorum. Kendine yük, ailesine yük, ülkeye yük gençler olmak yerine sanat ve meslek sahibi olarak kendisine, ailesine ve ülkeye değer yaratacak insanları yetiştirmek zorundayız. Biz üretimi esas alan, bir üretim seferberliğiyle bu ülkeyi ithalattan kurtarıp cari açığı kapatacak, kendi yarasını kendi saracak bir ülke haline getirmek istiyorsak insana yatırım yapmak durumundayız. Eğitim sistemimiz şu anda akli ve bilimi esas alan bir nesil yetiştirmiyor, tüketen bir nesil yetiştiriyor.

Markalaşma konusunda ise iki şeye ihtiyaç var: Bir tanesi bilgi gücü, diğeri ekonomik güç. Bence bunun en önde geleninin bilgi gücü olduğunu düşünüyorum. Bizim bu bilgi meselesi konusunda yetmezliğimiz var. Bölgemizde ihracatı, pazarlamayı, tedarik zincirini ve benzeri bölümleri doğru düzgün yönetecek beyaz yaka ekipler oluşturmak çok ciddi bir sıkıntı. Gerçekten endüstride, küresel rekabet içerisinde yerimizi alacaksak, kurumsallaşarak, insana yatırım yaparak, bilgiye yatırım yaparak kendimizi koruyabiliriz. Mesela Gaziantep için söylüyorum, ihracatta çok başarılı. Enerji tüketiminden de anlaşıldığı üzere OSB'ler içerisinde çok iyi gidiyoruz. 1.200

ERDİM NOYAN

Çorlu TSO Meclis Başkanı /
Ergene 2 OSB Yönetim Kurulu
Üyesi



KİMDİR?

1964 yılında Mardin'de doğdu. 1982 yılında Kuleli Askeri Lisesi'nden, 1986 yılında Kara Harp Okulu İşletme Bölümü'nden mezun oldu. TSK'nın çeşitli kademelerinde görev aldıktan sonra özel sektörde ilk olarak Sabancı Holding'de çalıştı. Bu süreç içerisinde Sakarya Üniversitesi İşletme Bölümü Yönetim ve Organizasyon dalında Yüksek Lisans yaptı. Can Tekstil'de İdari ve Dış İlişkiler Müdürü, eş zamanlı olarak Can Enerji'de Koordinatör olarak görevine devam ediyor. Noyan, OSBÜK ve Ergene 2. OSB'de Yönetim Kurulu Üyesi, Tekirdağ Sanayiciler Derneği'nde ise Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı.

HALİL TEPE

Gaziantep OSB Denetim Kurulu
Üyesi / Pakten Sağlık Ürünleri
Yönetim Kurulu Başkanı



KİMDİR?

1960 yılında Gaziantep'te doğdu. Pakten Sağlık Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı olan Halil Tepe aynı zamanda Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi Denetim Kurulu Üyesi, Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi Müteşebbis Heyeti Üyesi ve Gaziantep Sanayi Odası Meclis Üyesi olarak çalışmalarını sürdürüyor.



**"DİJİTAL ALTYAPILARIN DAHA AKTİF
KULLANILMASI SONUCUNDA TİCARİ
FAALİYETLERİN HIZLA DÖNÜŞÜMÜ
BAŞLADI. SANAL FUARLAR, ALTYAPILAR
YAYGINLAŞACAK."**

BEKİR SÜTÇÜ

OSB'LERDE KÜRESEL REKABET STRATEJİLERİ ORTAK AKIL TOPLANTISI

NURİ KONAK

İkitelli OSB Yönetim Kurulu
Başkan Vekili



KİMDİR?

Kayseri'de doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimini Kayseri'de tamamladı. 1969 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Fakültesinde eğitim gördü. Anadolu'nun birçok bölgesinde Maden Tetkik Arama Enstitüsü adına çalışmalar yürüttü. 1980 yılında iş hayatına atıldı ve sanayici olarak iş yaşamına devam etti. 1998 yılından beri İkitelli Organize Sanayi Bölgesinde yer alan Biksın Kooperatifinin yönetim kurulu üyeliğini ve başkanlığını yürütmekte. Şu anda İkitelli OSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili.

ONUR RAMAZAN ACAR

İTOB OSB Yönetim Kurulu
Başkanı



KİMDİR?

1973 yılında Fethiye'de doğdu. Dokuz Eylül Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümünden mezun olarak, özel sektörde, demir çelik ve ihracat yapan firmalarda yönetici olarak çalıştı. Onur Acar, Onur Acar Mühendislik Ltd. Şti. firmasının kurucu ortağı ve yetkilisi. OSBÜK Yüksek Koordinasyon Kurulu Üyesi olan Onur Acar, İTOB Organize Sanayi Bölgesi ve İşbirliği Enerji Üretim AŞ'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmektedir.

fabrikamız var. Ama bu 1.200 fabrikanın içerisinde ancak 100 fabrikada doğru düzgün beyaz yaka profesyonelleri bulunmakta. Bizler, dünyanın en iyi teknolojisi ile en iyi mekânlarda ve en iyi hammaddeyi kullanarak üretim yapsak da bunu tamamlayacak nitelikli insan gücünü oluşturamadığımız sürece küresel piyasalarda rekabet edebilmemiz ve büyüebilmemiz çok zor. Ben özet olarak yaşanan rekabet ortamında bilginin ve nitelikli insan kaynağının en önemli ihtiyaç olduğuna inanıyorum.

HAKAN GÜLDAĞ: Başkanım şunu da sormak isterim. Bu insan kaynağı meselesinin altını özellikle çizdiniz. Bu hakikaten önemli bir konu. Bir yandan da 29 Eylül'de yine Turkishtime tarafından "OSB'lerde Dijital Dönüşüm Stratejileri Ortak Akıl Toplantısı" yapıldığında, bunun belli başlı çıktıları oldu. Burada kıymetli birtakım bilgiler var. Orada, "Türkiye'deki firma sahiplerinin de dijitalleşme kavramı üzerine bilgi eksikleri fazla. Firmaların gerek operasyonel gerekse taktik ve stratejik seviyede dijital dönüşüm farkındalık seviyesine sahip olması sağlanmalı" diye bir tespitte bulunulmuş. Bu eksikliğin giderilmesi için eğitimlere başvurulması gerektiği ifade edilmiş, Gaziantep OSB'de bu konuda bir çalışma var mı? Siz böyle bir eksiklik tespit ediyor musunuz?

HALİL TEPE: Dijital dönüşüm; şirketlerin hızlı değişen çevrelere uyum sağlamalarına, bilgilerini geliştirmelerine, yeni ve daha iyi çalışma yöntemleri oluşturmalarına ve rekabetçi bir piyasada başarılı olmalarına olanak sağlıyor. İşletme stratejilerini, uygulamaya dönük hedeflerle ilişkilendirmenin ve bu ilişkileri temsil eden göstergeleri izleyerek, stratejilerin beklenen sonuçlara ulaşıp ulaşmadığını kontrol etmenin ancak dijital dönüşüm ile beraber sağlanabileceğine inanıyoruz.

Evet sanayimizde böyle bir eksiklik bulunuyor. Bu amaçla bizler OSB yönetimi olarak her platformda "tam entegre çalışma"yı, "stratejik planlama ve kurumsal performans yönetimi"nin önemini ve bu faaliyetlerin ancak dijital dönüşüm ile desteklendiği sürece anlamlı ve ön görülebilir bir yönetim anlayışı oluşturulabileceğini vurguluyoruz. Bunun yanı sıra akıllı otomasyon sistemlerinin



**"BİZ ARTIK ÜRÜNLERİMİZİ SATARKEN
MÜŞTERİLERİMİZ BU ÜRÜNÜ ÜRETİRKEN
HANGİ ORANDA YEŞİL ENERJİ KULLANDIĞIMIZI
SORGULAMAYA VE BELİRLİ BİR ORANI DA BİZE
DAYATMAYA BAŞLADILAR."**

EROL GÜLMEZ

kullanımının hem kalite hem de verimlilik açısından önemi göz ardı edilmeyecek derecede kıymetli. Bu husustaki bilinç oluşumunun son yıllarda oluşmaya başladığını gözlemliyoruz. Buradan hareketle, düzenlenen panellerde ve farkındalık eğitimlerinde mümkün mertebede dijital dönüşüm konusuna da yer vermeye çalışıyoruz.

HAKAN GÜLDAĞ: Şimdi NOSAB Yönetim Kurulu Başkanı ve OSBÜK Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Erol Gülmez'e dönmek istiyorum. Bursa Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi NOSAB olarak bu konulara nasıl bakıyorlar? Özellikle dijitalleşme tarafında tabii. Yine bu dijital dönüşüm stratejileri ortak akıl toplantısında, OSBÜK liderliğinde, organize sanayi bölgeleri içinde faaliyet gösteren ya da gösterecek olan sanayi kuruluşlarının dijital dönüşüm ihtiyaçlarıyla uyumlu bir dijital altyapı temin edilmesinin önceliklendirilmesi isteniyor. Bunu da ayrıca Sayın Gülmez'e sormak istiyorum.

EROL GÜLMEZ: Söze geçmeden önce Özlem Hanım'a hemen bir bilgi vermek isterim. Bizim kendi alt yapımız var. 20 yıl önce yaptık bunu. Altyapımızı kurarken 5G'yle ilgili firmalarla görüşüyoruz. Yani bulut sistemi ve benzeri konularda servis veren firmalarla. Bizim bölge müdürümüzle bu konuda irtibata geçerlerse bir işbirliği imkânımız olabilir.

ÖZLEM KESTİOĞLU: Çok seviniriz içinde yer almaktan. Vodafone olarak sadece bağlantı hizmetleri değil, bulut, ERP, e-ticaret gibi geniş bir perspektifte 200'den fazla iş ortağımızla ihtiyaçlarınıza uçtan uca cevap veriyoruz.

EROL GÜLMEZ: Teşekkür ediyorum. Bu toplantımızı ilgili hizmet sağlayıcılarla görüşme yaptığımız döneme denk geldi. Şimdi gündeme geçmek isterim. OSB'lerde küresel rekabet stratejileri... Aslında olaya iki ana başlıkta bakmak lazım: Birincisi dijital dönüşüm, ikincisi yeşil enerji. Dijital dönüşüm, teknolojiyi doğru biçimde kullanmak, tükenmekte olan kaynaklarımızın korunması ve çevre sağlığının sürdürülebilirliği anlamına geliyor. Biz NOSAB'da bu anlamda ne yapıyoruz, onlardan örnek verebilirim. Pandemi döneminde daha ilk vaka



görüldüğünde, tam kapanma olmadan biz ekiplerimizi mobilize ederek uzaktan çalışma modeline geçtik. Pandemi döneminde yine online eğitim vermeye başladık ve halen de eğitimlerimize devam ediyoruz. Bu eğitimlerin çevrimiçi olması hem katılımcı sayımızı hem de eğitimlerin verimini artırdı. Daha önce yüz yüze yaptığımız eğitimlerde katılımcı sayımız çok az kalıyordu. En önemlisi, biz yaklaşık 2013 yılından beri arşivimizi dijital ortamda tutuyoruz. Bence bu çok faydalı.

Bir de E-OSB ile yeni bir modeli bölgede gerçekleştirmeye çalışıyoruz. BEBKA'dan sanayicilerimizin kaynaklarını doğru yönetebilmesi için anlık veri takibini mümkün kılacak bu "E-OSB Otomasyon ve Verimlilik Projesi" için 2 milyon TL hibe desteği aldık. Bunu OSBÜK aracılığıyla faaliyete geçirdiğimizde belki örnek OSB olma yönünde bir önderliğimiz olacak. Proje sonunda varılmak istenen nokta şu; E-OSB, hizmet çeşitliliği ve akıllı OSB olma yolunda önemli bir mesafe kat etmemizi sağlayacak. Bu yöntemle yeni hizmet modelleri geliştirmeyi öngörüyoruz. Belli başlı hizmetlerimizi uzaktan ve çevrimiçi gerçekleştirebilir durumda olacağız. Bunun da altyapısına bu yıl içinde yavaş yavaş başladık. Bölgedeki firmalardaki dijitalleşmeye de önem veriyoruz. Dijital dönüşümü gerçekleştirmek için önce hizmet sağlayıcı olarak bizlerin

EROL GÜLMEZ:
 Biz yaklaşık 2013 yılından beri arşivimizi dijital ortamda tutuyoruz. Bence çok faydalı. Bir de E-OSB ile yeni bir modeli bölgede gerçekleştirmeye çalışıyoruz. BEBKA'dan sanayicilerimizin kaynaklarını doğru yönetebilmesi için anlık veri takibini mümkün kılacak bu "E-OSB Otomasyon ve Verimlilik Projesi" için 2 milyon TL hibe desteği aldık. Bunu OSBÜK aracılığıyla faaliyete geçirdiğimizde belki örnek OSB olma yönünde bir önderliğimiz olacak.

OSB'LERDE KÜRESEL REKABET STRATEJİLERİ ORTAK AKIL TOPLANTISI



TAHİR NURSAÇAN: Kayseri OSB'mizde 1250 sanayi parseli bulunmakta. Bu 1250 sanayi parselimize dijital olarak ulaşabiliyoruz. Yani fiber optik alt yapıya sahip bir organize sanayi bölgemiz var. Sanayicimiz arzu ederse 1250 sanayicimizle dijital ortamda buluşabiliriz. Bu altyapı bizde var. Ülkemizin fiber optik kablo altyapısına sahip güzide organize sanayi bölgelerinden birisi olduğumuzu çok rahatlıkla söyleyebilirim.

süreçlerinin dijitalle taşınması gerekiyor. Hizmetlerimizin dijitalleşmesini bu sebeple önemsiyoruz. Bu bize zaman, işgücü, hizmet kalitesi ve maliyet avantajı gibi faydalar sağlayacak.

HAKAN GÜLDAĞ: Şu anda sizdeki dijitalleşme düzeyi nedir? Biraz o konuda da bilgi verir misiniz?

EROL GÜLMEZ: Bizim bölgemiz otomotiv ağırlıklı olduğu için firmalar sektörün şartlarından dolayı dijitalleşmeye öncelik veriyor. Çünkü büyük uluslararası firmalar var bölgemizde. Yıllar, yıllar öncesinden dijitalleşmeye geçmişlerdi. Tüm dünyada başka lokasyonlarda da üretim faaliyetlerinde bulunan holdingler var. Bunlar yıllar önceden birbirlerine dijital olarak zaten bağlanmışlardı. Hatta Endüstri 4.0'ı faaliyete geçiren firmalarımız, yani "karanlık fabrika" dediğimiz, hiç insanın çalışmadığı, aydınlatmanın olmadığı işletmelerimiz var. Yani dijitalleşmede dönüşümün yüzde 50 oranında olduğunu söyleyebilirim. Bir mesafe aldık orada.

Bunun dışında ikinci başlık olarak yeşil enerji rekabette öne çıkacak. Çünkü artık müşterilerimiz, bu ürünü üretirken bizim hangi oranda yeşil enerji kullandığımızı sorgulamaya ve belirli bir oranı da bize dayatmaya başladılar. Yani bu kaçılmaz bizim için. Biz ne yaptık? Bu yıl Bursa'daki dört OSB bir araya gelip özel bir şirketten

enerji temin ettik. Bu şirketten ön koşulumuz, sanayicilerimizin ihtiyacı olan, talep ettikleri oranda yeşil enerjiyi kendilerine vermeleri idi ve sözleşmemizi de bu şekilde yaptık. Yani bizim bölgemizde bu dört OSB'de isteyen sanayici istediği miktar kadar yeşil enerjiye ulaşabiliyor. Bunu garanti altına aldık. Bir de Bursa'da 7-8 yıl önce kurduğumuz bir anonim şirket vardı. Biliyorsunuz, OSB'ler ticari yatırımlar yapamıyorlar. Bunun için şirket kurmaları gerekiyor. Bursa'da sekiz OSB bir araya gelip BOSBİR Enerji A.Ş. adında bir firma kurmuştuk. Geçen yıl ben de o firmanın yönetim kuruluna girdim. Geçen genel kurulda sermaye artırımı kararı aldık. Şirket faal değildi, onu faal hale getirme kararı alıp Amasya'da üç tane güneş enerjisi tarlası satın aldık. Kendi yeşil enerjimizi üretmekle ilgili ilk kez böyle bir adım atmış olduk. Bunun devamı da gelecek. Yaklaşık dört aydır da yeşil enerjimizi kendimiz üretilip genel sisteme veriyoruz.

HAKAN GÜLDAĞ: Bu çok önemli, ben de bundan sonraki adımı soracaktım ki, siz bunu ifade ettiniz. Tahmin ediyorum sizin de dile getirdikleriniz üzerinden şunu söyleyebiliriz: Önümüzdeki dönemde yeşil enerji, küresel rekabet stratejilerinde çok önemli bir rol oynayacak, küreselleşmeyle birlikte önemli bir paya sahip olacak. Çok teşekkür ediyorum. Şimdi siz bu güneş enerjisine yatırımı, GES yatırımlarını söyleyince hemen Kayseri OSB'de gördüğümüz, adeta Kayseri'nin ortasına denizi getirmiş gibi, o göz alabildiğine GES yatırımı hatırıma geldiği için hemen Tahir Nursaçan Başkanımıza dönmek istiyorum. OSB'lerde hem dijital dönüşüm hem de yeşil dönüşüm konusundaki küresel rekabet stratejileri neler olmalı? Tahir Başkanım söz sizindir.

TAHİR NURSAÇAN: Organize sanayi bölgeleri konusunda Türkiye, dünyada örnek bir model oluşturmakta. Bundan dolayı da son derece gurur duyuyoruz. Bu organize sanayi bölgelerinde 2 milyondan fazla istihdam var ve Türkiye'nin en önemli ihracat ürünleri burada üretiliyor. Buralardaki üretimi, enerji verimliliğini, su kaybını, ne sayarsanız sayın, bunları dijitalleşme sayesinde minimize edersek yeşil çevreye saygı duymuş olacak, yaşadığımız doğaya katkı sağlayacağız.

Bizim güneş enerjisi santralimize

değindiniz, çok teşekkür ediyorum. Güneş enerji santralimiz 54,72 megavatlık bir alanla Türkiye'nin geçtiğimiz yıllarda en büyük, tek alanda kurulu güneş enerjisi santraliydi. Çatılarımıza sanayicilerimizin ilave etmiş olduğu 40 megavatla birlikte yaklaşık 95 megavatlık bir GES'e sahibiz ve yakında inşallah sanayicilerimizin müracaatlarıyla bir 100 megavatlık ilave katkı daha gelecek. Demek ki artık Türk sanayicisinin duyarlı, temiz ve çevreci enerjiye de sahip olduğunu görüyoruz. Bu bizim için çok gurur verici bir tablo.

Kayseri OSB'de dijitalleşme konusunda neler yapıyoruz? İhracatı artırmak için OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezimiz sanayicimizin 7 gün 24 saat hizmetinde. Hatta iç Anadolu bölgesinden bilgi almak isteyen tüm sanayicilerimize de bu hizmeti çok cüzi bir rakam karşılığında verebiliyoruz. Bunu keşke ileride fırsat olsa da dijital ortama da taşıyabilsek. Kayseri'de mobilya lider sektördü, şimdi çelik kapı sektörümüz de çok ciddi anlamda büyüme kaydediyor. Yine çok hızlı bir şekilde büyüyen, bir iki yıla kalmaz mobilya ile başa baş çekişir diye tahmin ettiğim elektrikli ev aletleri sektöründe de çok ciddi yatırımlar var. Bugün dünya markalarına burada üretimler yapılıyor, inşallah yarın kendi markalarımızın da olduğunu görürüz, bundan da mutluluk duyarız.

Kayseri OSB'mizde 1250 sanayi parseli bulunmakta. Bu 1250 sanayi parselimize dijital olarak ulaşabiliyoruz. Yani fiber optik alt yapıya sahip bir organize sanayi bölgemiz var. Arzu ederlerse 1250 sanayicimizle dijital ortamda buluşabiliriz. Bu altyapı bizde var. Ülkemizin fiber optik kablo altyapısına sahip güzide organize sanayi bölgelerinden birisi olduğumuzu çok rahatlıkla söyleyebilirim.

Diğer taraftan, biraz önce Antep başkanımız mesleki eğitime değindi. Çok kıymetli başkanım ve OSBÜK yönetim kurulu eksik olmasınlar bize önemli bir görevi verdiler. Mesleki Eğitimden Sorumlu Komisyon Başkanlığı görevini yürütmeye gayret ediyorum. Bugün yaklaşık 60 OSB'mizde, yani 60 ilimizde 79 tane okulumuz bulunmakta. Bunlarda 60 bin 890 öğrencimiz var. Bu öğrenciler arasında yaklaşık 2 bin 800 öğrenci sayısına sahip Kayseri OSB Teknik Koleji zannederim ilk sıralarda yer alıyordu. Burada en önemli konu olan, öğrencilerimizin TEOG puanlarından bahsedeceğim. Ortalamamız

TAHİR NURSAÇAN

Kayseri OSB Yönetim Kurulu Başkanı



KİMDİR?

1968 yılında Kayseri'de doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimini Kayseri'de tamamladı. Executive MBA üst düzey yönetici yetiştirme programına katılarak Başarı Sertifikası aldı. Bedir Kaplama, İkbâl Mobilya'da genel müdürlük, Akmina İç ve Dış Ticaret'te yönetim kurulu başkanlığı yaptı. Halen Milkay Teknik Tekstil'in yönetim kurulu başkanlığı ve genel müdürlük görevlerini yürütmekte. Endonezya Cumhuriyeti'nin Kayseri Fahri Konsolosluğunu görevini üstlenen Nursaçan, Kayseri OSB'nin de üç dönemdir yönetim kurulu başkanlığını yürütüyor.

EROL GÜLMEZ

NOSAB Yönetim Kurulu Başkanı & OSBÜK Yönetim Kurulu Üyesi



KİMDİR?

Teknik öğretmen, sanayici ve iş insanı. Erzurum'da iki yıl teknik öğretmen olarak görev yaptıktan sonra özel sektörde çalışmaya başladı ve çeşitli kuruluşlarda üst düzey yönetici olarak görev aldı. Daha sonra kendi işini kuran Gülmez'in otomotiv yan sanayinde faaliyet gösteren iki firması bulunuyor. Gülmez, Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nin kuruluşunda da aktif rol oynadı.



"DİJİTALLEŞMENİN YANINDA ULAŞIM DA ÇOK ÖNEMLİ. ÜRÜNÜMÜZÜ DENİZLİ'DEN İZMİR LİMANI'NA KESİNTİSİZ ULAŞTIRAMIYORSAK YAPACAĞIMIZ BÜTÜN 5G YATIRIMLARI ANLAMSIZ HALE GELİYOR."

CÜNEYT ÇALIK

ASO 1.OSB Bölge Müdürü

**KİMDİR?**

1976 yılında doğdu. 1999'da Yıldız Teknik Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi İstatistik Bölümünden mezun oldu. 2004'te Yeditepe Üniversitesinde burslu olarak çift anadalda MBA programını bitirdi. 2000-2007 yılları arasında Telekomünikasyon, turizm ve otomotiv sanayisinde satış-pazarlama ve kurumsal iletişim konusunda çeşitli görevler aldı. 10 yıllık Adana Yumurtalık Serbest Bölgesinin Genel Müdürlüğü deneyiminden sonra Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının İŞGEM projelerinde yer aldı. Ekim 2018'den bu yana ASO 1. Organize Sanayi Bölgesinde görev yapıyor.

300 puan noktasına geliyor. Ziya Paşa'nın bir sözü var: "Marifet iltifata tabi, müşterisiz meta zayı."

Biraz önceki değerli başkanımıza katılmadan edemiyorum. Bir dönem önceki Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanımız Mustafa Çelik, Kayseri Kartal Endüstri Meslek Lisesi mezunudur. Kendisinin Kayseri'de bilgisayar programcılığı yapan bir şirketi vardı. Demek ki eskiden bizde meslek liseleri üst seviyede, üst kalitede eğitimler verebiliyormuş. Birçok örnek var Kayseri'de Erciyes Üniversitesi'ni Erciyes Üniversitesi yapan çok kıymetli Prof. Dr. Mehmet Şahin hocamız, hava ikmal sanat okulu mezunudur. Bu örnekleri Türkiye genelinde çoğaltabilirsiniz. Mersin OSB başkanımız Sabri Çelik Bey geçtiğimiz hafta Kayseri'deydi. Biz yaklaşık sabah dokuzdan akşam beşe kadar sınıf sınıf Sabri Başkanla birlikte gezip öğrencilerimizi gördük. Sabri Başkanımız da çok duygulandı. Öğrencilerimizle sınıfın birinde pazarlık etti. "Siz ne zaman füze yapacaksınız? Bana şu aracı yapacaksınız, bu aracı yapacaksınız" diye bir pazarlık kesti. Onlar da söz verdiler. Baktığımız zaman gençlerimizin gözündeki heyecanı, parıltıyı görmemek mümkün değil. İnşallah ikinci okulumuzu da bitirip meslek yüksek okuluna geçiş sağlayacağız.

Bu arada belki en önemli sorunlarımızdan bir tanesi de üniversitelerimizin organize sanayi bölgemizdeki tesislerde çalışacak nitelikli mühendis ya da üniversite mezunu yetiştirememesi. Belki bu sözü söylemek çok hoş olmuyor ama diplomalı işsizler ordusunu, ülkemizin gündeminde nitelikli orduya, nitelikli insanlara dönüştürmenin yolunu bulmamız gerekiyor.

Konunun başında bir yere girmek istiyordum, hemen kısaca söyleyeyim: Pandemi neyi getirdi bize? Çin'in artık dünyanın lojistik merkezi olmadığını, Türkiye'nin dünyanın lojistik merkezi olduğunun altını çizmemiz lazım ama maalesef buna hazırlıksız yakalandık. Ne hammadde tedarikimiz ne nitelikli eleman gücümüz var. Belki dijitalleşmenin de farkında değiliz.

HAKAN GÜLDAĞ: Böyle kısa bir süre içerisinde hakikaten çok önemli konuların altını çizdiniz. Ben hemen Necip Filiz'e de söz vermek istiyorum bu aşamada. Denizli OSB Yönetim Kurulu Başkanımız. Sayın Filiz, size göre OSB'lerde küresel rekabet stratejilerinde Denizli ne durumda? Neler yapıyor? Hangi konular öne çıkıyor? Sizin şu anda gündeminizde, ajandanızda hem temel sorunlar hem de çözüm önerileri konusunda neler var? Sizden dinlemek istiyoruz.

NECİP FİLİZ: Türkiye'nin küresel rekabette yer aldığı pozisyon OSB'ler için de çok önemli. Küresel rekabet dediğimiz zaman malın sadece üretimi değil, nakliyesi, müşteriye ulaşımı, çalışanların bu süreçlere dâhil olması da ayrı bir öneme sahip. Denizli OSB olarak yeni dönemdeki mottomuz; sürdürülebilirlik. Sustainability diye geçen sürdürülebilirlik firmalar için son derece önemli. Niye önemli? Vodafone'la dijital altyapımızı müthiş bir şekilde oluşturduk, diyelim. 5G'yi kullanıyoruz, IOT teknolojilerini kullanıyoruz ama bunun bir de sürdürülebilir olması lazım. Çünkü siz o teknolojilerle belli taahhütlere, belli sözleşmelere imza attığınızda bunun sürekliliği olursa, bilhassa Denizli gibi bir tekstil kentinde, H&M, Zara gibi firmaların sizi daha ciddiye aldığını görüyorsunuz. Şimdi tabii H&M, Zara deyince mesela biz Denizli OSB olarak elektrik enerjisini tedarik ettiğimiz AYDEM grubuyla birlikte aracılık yaptığımız bir International REC



"25 BİN KOBİ'NİN OLDUĞU YERDE İNTERNET KULLANICISI ORANI SADECE YÜZDE 12. ŞİMDİ BİZ BURADAN DİJİTAL PLATFORMA NASIL GEÇECEĞİZ?"

NURİ KONAK

Standard belgesi veriyoruz. International REC Standard Foundation tarafından verilen bu belge, "Uluslararası Yeşil Enerji Sertifikası" olarak geçiyor, kısa adı da I-REC. Bu neye yarıyor? Örneğin; bir tekstil firmamız Denizli'de Zara'ya ürün yaptığında, ona gönderdiği tişörtün tamamının yeşil enerjiyle üretildiğini belgelemiş oluyorsunuz ve bu onlar için de bir imkân oluşturuyor.

Birçok konuya zaten değindik. Benim belirtmek istediğim şu: OSB'ler bulut teknolojilerinde, 5G teknolojisinde, IOT'de ne durumda? Mevcut durumun bir analizinin yapılmasında fayda görüyorum. Denizli OSB, 213 firması ve yaklaşık 30 bin çalışanıyla Denizli ekonomisine yıllık 1 milyar dolarlık katkı sunan bir büyüklüğe sahip. Tabii bu OSB dediğimiz yapının içinde üniversitemize bağlı hastanemiz, jandarmamız, arıtmamız, 900 öğrenciyi ücretsiz eğitim verdiğimiz bir meslek lisemiz ve itfaiye teşkilatımız var. Esasında bir ilçe büyüklüğündeyiz. Böyle baktığımızda da çalışanlarımızın sağlığı bilhassa korona sürecinde son derece önemliydi. Tabii bunların dijital takibine yönelik projeleri biz de çok önemsiyoruz. Bu konuda bir işbirliği yapmak da isteriz. Çünkü biliyorsunuz, firmalarımızdaki nitelikli eleman sıkıntısı tüm Türkiye'nin sorunu. Küresel rekabet veya OSB'lerdeki rekabet dediğimizde bunun içinde işgücünü konuşmadan yapamıyoruz.

Yaptığımız bütün makine ve yatırımlar, tevsî yatırımları, eğer onları çalıştıracak insan kaynağı yoksa maalesef eksik kalıyor ve istediğimiz noktaya ulaşamıyoruz. Bu sebeple biz Denizli OSB'de birçok altyapı da kullanıyoruz. Dijital arşivler, dijital haritalamalar, altyapı, kanalizasyon, su, atık su arıtma gibi tesislerimizde kullandığımız bazı farklı programlar var.

Bu rekabet sürecinde belki birçok farklı konuya değiniyoruz ama dijitalleşmenin yanında ulaşım da çok önemli. Yani biz sonuçta buradaki bir ürünümüzü Denizli'den İzmir Limanı'na kesintisiz ulaştıramıyorsa yapacağımız bütün 5G teknolojisi yatırımları anlamsız hale geliyor. Yani eğer ara mamulü zamanında Çin'den buraya indiremiyorsa veya Denizli'deki tır nakliyesini tekstil ihracatında Avrupa'ya zamanında ulaştıramıyorsa, o yollardaki tıkanıklıkları açamıyorsa ondan sonra artık her şey anlamsız hale geliyor. Demiryolları iletişim ağının kesintisiz



planlanması lazım. Esasında biz Denizli OSB olarak OSBÜK çatısı altında bununla ilgili bir çalışma grubuna başkanlık yapıyoruz. Çünkü OSB'ler arası mal ve hizmet transferini, OSB'lerden limanlara ve müşteriye mal ve hizmet transferlerini karayolundan demiryoluna geçirebilirsek küresel manada rekabet etme açısından çok önemli bir gelişme olacağını düşünüyorum.

HAKAN GÜLDAĞ: İkitelli OSB adına sayın Nuri Konak'a dönmek isterim. Çünkü belki bir başka boyutunu daha konuşabiliriz Nuri Başkanım. Dijitalleşme mutlaka önemli. Bu konuyla ilgili olarak yeşil enerjiye değinildi, insan kaynağının önemine değinildi. Ara eleman temininde zaten OSB'lerde önemli sıkıntılar var ama dijitalleşmeyle beraber bu taraf kendisini iyice bir hissettiriyor. İnsan kaynağında ciddi eksiklikler var ama bir yandan da çok hızlı bir değişim var. Hakikaten buna ayak uydurmak kolay değil.

İkitelli binlerce KOBİ'mizin yer aldığı çok önemli bir OSB. Siz belki ifade edeceksiniz ama İkitelli OSB'ye çok uygun olduğunu düşündüğüm bir konuya da değinmenizi rica edeceğim. Özellikle e-ticaret çok önemli, yükselen bir trend. Ben İkitelli'de de birçok KOBİ'mizin, ihracata yönelik KOBİ'lerimizin e-ticaret sürecini hızlandırdıklarını izliyorum.

NECİP FİLİZ:
Bizim Denizli OSB olarak yeni dönemdeki mottomuz; Sürdürülebilirlik. "Sustainability" diye geçen sürdürülebilirlik firmalar için son derece önemli. Niye önemli? Çünkü tamam, Vodafone'la dijital altyapımızı müthiş bir şekilde oluşturduk diyelim. 5G'yi kullanıyoruz, IOT teknolojilerini kullanıyoruz ama bunun bir de sürdürülebilir olması lazım.

Belki burada, özellikle de B2B, yani B2C var zaten, birtakım pazar yerleri üzerinden yürüyor ama B2B çok öne çıkmaya başladı. Böyle yeni bir trend oluşturuyor e-ticarette. Özellikle buraya yönelik birtakım çalışmalar var mı? Yurtiçi e-ticaretle ihracatın artırılmasına yönelik faaliyetlerde OSB'ler bulunmalı mı? Neler yapılmalı? Siz neler yapıyorsunuz?

NURİ KONAK: Neler yapılacağını hem Özlem Hanım hem diğer başkanlarımız açıkça ifade ettiler. Daha fazla vakit almamak açısından başta da vekil başkanımın dediği gibi hammaddeyi bulsak nakliye yok. Hammaddeyi bulsak yapıp imal ettiğimiz, satacağımız malları gönderecek konteynır yok. Yani burada bazen bizi de aşan durumlar ortaya çıkıyor. Yine Özlem Hanım bahsetti; İkitelli OSB'nin yüzde 90'ı KOBİ'lerden oluşmaktadır. Belki Vodafone gibi, dijital platform üzerinde çalışan büyük firmalarda rekabet ortamını hızlı bir şekilde geliştirebilirsiniz ama KOBİ'lerde bu çok çabuk olmuyor.

Neden? Bizim bölgemizde 25 bine yakın KOBİ var. KOBİ'lere, tarifine göre, sadece "10 kişi çalıştıran işletme" olarak bakmamak lazım. Önce KOBİ'nin sahibini ikna etmek gerekiyor. Burada dijital platformlarda çalışan arkadaşlarımıza çok büyük iş düşüyor. Şu anda İkitelli OSB'deki internet kullanıcısı sayısını acaba Özlem Hanım biliyor mu? Zannederim bilmiyordur. 25 bin KOBİ'nin olduğu yerde internet kullanıcısı oranı sadece yüzde 12. Şimdi biz buradan dijital platforma nasıl geçeceğiz? Özlem Hanım'dan rica ediyoruz. Şu anda bizim fiber optik çalışmalarımızın tamamı bitmek üzere. Kendilerine her konuda kapımız açık, desteğimiz tam ama söylediğim gibi büyük firmalarla anlaşmak kolay. Orada gidersiniz bir müdürle işinizi çözersiniz ama buradaki muhataplar KOBİ sahipleri olduğu için birtakım zorluklar var. Bunları nasıl birlikte aşarız, biz de onlara hep beraber yardımcı olmaya çalışacağız.

HAKAN GÜLDAĞ: Peki Nuri başkanım bir şey soracağım. Niye yüzde 12? Yani bunu siz nasıl değerlendiriyorsunuz?

NURİ KONAK: Çok düşük olarak değerlendiriyoruz. İnanılmaz derecede düşük olarak değerlendiriyoruz. İşimizin, yani KOBİ'ye dayalı OSB'lerin işlerinin ne kadar zor olduğunu anlatmak için söyledim.

Onun içindir ki, e-ticaret konusunda da burada birtakım zorluklar ortaya çıkıyor. Biz maalesef çok üzgünüz, pandemi girdi araya, pandemiden önce başlattığımız e-ticaretle ilgili konferanslarımız, tanıtımlarımız pandemi nedeniyle biraz sekteye uğradı. Çünkü insanlar pandemi nedeniyle toplantılara iştirak etmek istemiyor. Pandeminin getirdiği böyle bir huzursuzluk ortamı doğdu ama inşallah bunu yavaş yavaş atlatıyoruz.

İkitelli OSB olarak bizim burada üç tane meslek lisemiz var. İnanın bu meslek liselerini her OSB'nin kurması lazım. Biz de son sınıf öğrencilerimize, hepsine iş buluyoruz. Hem de günlük ücret üzerinden, asgari ücret üzerinden değil. Ücretleri de hepsi için yeterli düzeyde. İşleri hazır. İstiyoruz ki, tüm OSB'lerimizde meslek liseleri olsun.

HAKAN GÜLDAĞ: Yani "İkitelli OSB meslek lisesinde oku, işin garanti" mi diyoruz efendim?

NURİ KONAK: Evet efendim, hem de yüzde 100 garanti diyoruz. Bizim zaten bir sloganımız var Hakan Bey: "İş, aş, eş." Önce işi buluyoruz, sonra onun aşını veriyoruz, sonra da biliyorsunuz, yurdumuzda işi olmayana eş vermiyorlar, kendisi de eşini buluyor, mutlu bir hayat sürüyor diyelim.

Tüm Türkiye için esas sorunlardan biri de şu: Hammaddeyi buluyoruz, konteynır bulamıyoruz, doları durduruyoruz, euro uçuyor, euro'yu durduruyoruz, dolar gidiyor. Yani sanayici bir tek şeyle uğraşmıyor, birçok şeyle uğraşıyor. Hele hele bunlar da KOBİ olursa inanın ki çok zorlanıyorlar. Nasıl bu işlerin üstesinden geliriz, hep beraber çalışıyoruz.

Bizim OSB'de iğneden uçağa her şey imal ediliyor. Bugün füze parçası üretiliyor. Bu şekilde bir KOBİ standardımız var. Pandemi araya girdi bu işler biraz aksadı, bunu da kabul ediyoruz. İnşallah pandemi sonuçlandığı zaman sanayicimiz için tekrar kaldığımız yerden e-ticaret, e-ihracat, e-ithalat, verimlilik, dijital fatura sistemleri, siber güvenlik sistemleriyle ilgili her türlü çalışmayı yapacağız. Maliyetlerinin düşürülmesi için yardımcı olacağız.

Enerjide bugüne kadar OSB olarak hiç zam yapmadık. Bir buçuk sene pandemi süresince hiçbir şekilde enerjiye zam uygulamadık. Fakat Türkiye şartlarında görüyorsunuz, siz enerjiye zam

yapmıyorsunuz ama elinizde olmadan doğalgaza, suya, işçiliğe zam geliyor. Yani sanayici hakikaten biraz bu konuda dertli. Bunlarla maliyetleri nasıl düşüreceğiz? Dijital ortamda bunların önemini nasıl ortaya koyacağız? Bu noktada OSB'lerin güç birliği yapmasını çok önemsiyoruz. OSBÜK'ümüzün bu konuda belki bir standart geliştirerek, OSB'leri sınıflaması da gerekiyor diye düşünüyorum. Hepinize saygılar sunuyorum.

HAKAN GÜLDAĞ: Çok sağ olun Sayın Konak. Bir şey daha söyleyeceğim. Burada başkanlar da ifade etti. Sayın Sütçü de buna vurguda bulundu. Belki bununla ilgili de bir ifadeniz olur ya da bir çalışma var mıdır? Büyük verinin kullanılması meselesi. Şimdi İkitelli OSB deyince bana tam da büyük veri gibi geliyor. Bir yandan 25 bin KOBİ, bir yandan da 40'tan fazla sektöre sahipsiniz yanlış hatırlamıyorsam.

NURİ KONAK: Aynen öyle, doğru söylüyorsunuz.

HAKAN GÜLDAĞ: Yani tam büyük verinin ortasındayız. Buradan çıkacak her sonuç müthiş bir gelişme olur. Buralarda Vodafone gibi firmalarla ne gibi işbirlikleri oluşabilir, siz neler düşünüyorsunuz? Bununla ilgili bazı adımlarınız var mı? Çünkü İkitelli OSB'den çıkacak bu veriler çok değerli olacak.

NURİ KONAK: Yıldız Teknik Üniversitesi'nin bölgemiz içerisinde yüksek teknoloji bölümü bulunmakta. Gelişime açık, Kayseri tabiriyle mucit çıkıyorsa oralara yönlendiriyoruz. Onlara katkılar sunuyoruz. Bazı isteklerini de OSB olarak bizler üstleniyoruz. Bunun dışında diğer üniversitelerle de işbirliği yapmak istiyoruz. Hazır o konudan bahsetmişken sanayi-üniversite işbirliğine de değineyim. Türkiye'de bilmiyorum ama maalesef İkitelli OSB ile üniversite işbirliği asla kurulamıyor. Yani çok üzgünüz. İstanbul'daki en az on beş tane üniversiteyle işbirliği yapmak istedik ama hiçbirisiyle istediğimiz neticeyi alamadık. İsteyen tüm firmalarımıza ve kuruluşlarımıza gerekli yardımı yapıyoruz. Vodafone da dijitalleşme konusunda bir işbirliğine ihtiyaç duyarsa demin de bahsettiğimiz gibi seve seve, memnuniyetle, başımızın üstünde yerleri var buyursunlar.



ÖZLEM KESTİOĞLU: Ben de notlarımı alıyorum. Bu çalışmaları bitirdikten sonra belki topluca bir çalışma yapabiliriz. Biz dediğim gibi ücretsiz danışmanlık da veriyoruz. Buradaki çıktılar daha sonra gidip istediğiniz en uygun yerden temin etme konusunda da rahat olabilirsiniz. Tabii ki gönlümüz birlikte çalışmak ister ama onunla ilgili de bir fikirle geleceğim. Nasıl bir şey yapabiliriz? Hakan Beylerle konuşuruz. Dahil olmak isteyenlere bir duyuru yaparız. Dahil olmak isteyenlere ücretsiz bir analiz çalışması yaparız. Belli danışmanlıklarla birlikte dijital ortamda anket benzeri çalışmalar yaparız. Telefon görüşmeleri olur. İlk fotoğrafı çektikten sonra da yol haritası veririz. Buna dahil olmak isteyen sanayi bölgeleriyle de çalışmaya açığız.

NURİ KONAK: Bizim Özlem Hanım'dan ricamız şu: Dijital dönüşüm merkezlerinin İkitelli OSB içerisinde alabildiğince çoğaltılmasını istiyoruz.

ÖZLEM KESTİOĞLU: İTÜ'nün içinde bizim bir yerimiz var.

NURİ KONAK: Bizim de burada. Buyurun 25 bin KOBİ'nin içerisinde sizi görmek isteriz.

NURİ KONAK: Bizim OSB'de içinden uçağa her şey imal ediliyor. Bugün füze parçası üretiliyor. Bu şekilde bir KOBİ standardımız var. Pandemi araya girdi bu işler biraz aksadı, bunu da kabul ediyoruz. İnşallah pandemi sonuçlandırdığı zaman sanayicimiz için tekrar kaldığımız yerden e-ticaret, e-ihracat, e-ithalat, verimlilik, dijital fatura sistemleri, siber güvenlik sistemleri ile ilgili her türlü çalışmayı yapacağız. Maliyetlerinin düşürülmesi için yardımcı olacağız.

ÖZLEM KESTİOĞLU: Tamam, bu tip iş birlikteliklerinde varız. Acıbadem Üniversitesi'nde yaptık mesela dijital sağlık konusunda. Bir kuluçka merkezini biz destekliyoruz. Bu tip işbirlikliğine giriyoruz. Birlikte de neden olmasın?

NURİ KONAK: Peki çok teşekkür ediyorum.

HAKAN GÜLDAĞ: Söz, İTOB OSB Başkanım Sayın Onur Acar'da. Siz aslında Menderes'in kıyısında mısınız?

ONUR ACAR: Biz Menderes kıyısında kurulmuşuz ama şu anda tam merkezi bir konumdayız. Şöyle bir öneriyle başlamak istiyorum. Özlem Hanım, Vodafone nezdinde bu öneri kabul görürse çok hızlı bir şekilde aksiyon alınabileceğini düşünüyorum. 5G, bulut bilişim, siber teknoloji konularında ortaklıklardan bahsedildi. Bu işin maliyet ve fonlamasını çalışmak gerektiğini düşünüyorum. Burada önerim şu: Organize sanayi bölgelerinin her birinin Tahir Başkanımız gibi 50 megavatlık enerjisi yok. Ya da onun geliri gibi bir geliri de yok. Onu tebrik ediyoruz bu konuda ama şu andaki mevzuat gereği buna herkesin ulaşması mümkün değil.

Vodafone'la ortaklık yapılıp OSBÜK nezdinde şöyle bir çalışma başlatılabilirse: Bütün OSB'lerin bölge müdürlüklerinin öncelikle dijital dönüşümünün sağlanabilmesi için Vodafone, OSBÜK, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı veya Avrupa Birliği'nden bir fon yaratılabilirse biz bölge müdürlüklerinde dijitalleşmeyi sanayi içindeki kişilere anlatabilir, aktarabilir,

uygulamayı da gösterebiliriz.

İkitelli OSB gibi biz de size İzmir'de, hoşgörü merkezi İTOB'umuzda yer vermeyi öneriyoruz. Bedelsizce her türlü desteği de sağlarız. Buyurun gelin. Eğer bölge müdürlüklerine bir fon sağlanabilirse çok iyi olur. Bizim plaka okuma sistemimiz, kamera sistemimiz, uzaktan okuma, ASOS dediğimiz sistemimiz var ama tamamen dijital arşivi yaratmak bütün bölge müdürlükleri için ciddi bir maliyet. Bunun sağlayamayabilirler. Eğer böyle bir öneri sıcak karşılanırsa hızlı bir şekilde ilerleriz diye düşünüyorum ki, biz bu konuya çok uzak değiliz. Bölgemizde şu anda yapılan iş ve işlemlerin veri saklama merkezi olarak Türkc cell var, Kod-A var, Vodafone var mı onun içinde bilmiyorum ama Avea'nın ya da Türk Telekom'un bilgi veri merkezi var. Bunların ciddi maliyetleri olduğunu yakından biliyoruz. Ben İzmir'den Vodafone'a böyle bir ortak çalışma teklifini sunuyor, elimi uzatıyorum.

HAKAN GÜLDAĞ: Burada böyle bir adımın atılması OSB'lerin küresel rekabetine önemli bir katkıda bulunur mu? Yani nasıl bir bağlantı kuralım oradan başkanım?

ONUR ACAR: OSB'lerin küresel katkıya ilerleyebilmesi için bunu önce bağlı bulundukları bölge müdürlüklerinin kabul etmesi ve desteklemesi lazım. Önce onların kullanmış olması lazım ki sanayiciye aktarabilsin, uygulamayı gösterebilsinler diye düşünüyorum. Ben makine mühendisiyim, sanayiciyim. Biraz önce Antep, Adana, Denizli, Kayseri, İstanbul, Bursa bütün başkanlarımızı dinledik. Hepimizin sorunları var. Konya yüzölçümündeki Hollanda'nın bizim ülkemizin toplam ihracatı kadar tarım ihracatı yaptığını biliyoruz. Yani bunu teknoloji ile eğer birleştiremezsek biz konuşmalara hep devam ederiz. Çözüme gidebilmek için aksiyon almamız lazım. Bu benim naçizane önerimdir. Ben İTOB OSB Yönetim Kurulu Başkanı olmanın yanı sıra aynı zamanda OSBÜK Yüksek Koordinasyon Kurulunun da üyesiyim. Yani bulunduğumuz platformlarda da bu taleplerimizi dile getirebiliriz. Vodafone, Teknoloji Bakanlığı, OSBÜK bir fon yaratarak Türkiye'deki bütün OSB bölge müdürlüklerinin dönüşümünü sağlayalım beraberce. Bunu da uygulama olarak pilot



**"TÜRKİYE GENELİNDE MESLEK LİSELERİNİN
DOLULUK ORANLARI YÜZDE 60-65'İ
GEÇMİYOR. DİĞER TARAFTAN SANAYİCİLER
NİTELİKLİ TEKNİK ELEMAN BULMAKTA ZORLUK
YAŞIYOR."**

HALİL TEPE

OSB'ler seçerek gösterelim. O zaman daha çabuk geçeriz diye düşünüyorum bir sanayici olarak. Sanayici görürse inanır çünkü.

HAKAN GÜLDAĞ: Bugün öneriler, hem de sağlam öneriler yağıyor, Özlem Hanım.

ÖZLEM KESTİOĞLU: İzmir bizim için önemli bir bölge. Türkiye'de beş veri merkezimiz var, onlardan bir tanesi İzmir'de. Havaalanına doğru giderken genişleme potansiyeli de olan büyük bir arazimiz var. Orası şu anda bizim yatırım bölgelerimizden bir tanesi. Önümüzdeki dönemde yatırımlarımız içerisine aldık. Hem daha güçlü bir fiber altyapısı için yatırımlarımız olacak hem de sanayi tarafında olacak. O yüzden işbirliğine açığız. Notlarımızı aldım.

ONUR ACAR: Size ait olan o bölgeye çok yakınız Özlem Hanım. Dediğim gibi biz yer göstermeye, bedelsizce sizinle beraber ortak çalışmaya hazırız. Ben birkaç genel konuya da değinmek istiyorum Hakan Bey. Şimdi biz tabii ki birçok yatırım yapıyoruz. Yüzde 98-99 dolulukta bir OSB'yiz. 350 fabrikanın içinde 338 tane aktif çalışan fabrikamız var. Yaklaşık 15 bin çalışan ve 1 milyar dolar ticaret potansiyeline sahibiz. Biraz önce bahsettiğim gibi Turckcell, KODAS, Migros gibi marka şirketlere sahibiz. Bunlarla beraber ortak çalışma içinde birçok uygulamayı biz de görebiliyoruz. Burada sanayicinin birkaç sorunu var ama en önemlisi mutlaka yeni yatırım yerlerinin ve imkânlarının yaratılması gerekliliği. Bunun için de organize sanayilerin belediye ve mücavir alan sınırları içindeki yakın bölgelere doğru büyüyebilmesi için bakanlığın aktivasyon içinde olması gerekiyor.

En büyük problemlerden biri de şu: Ülkemizde işsizlik var diyoruz ama ben işsizlik olduğunu çok düşünmüyorum. İş beğenmemek, iş sevmemek gibi bir yapımız var. Bu çalışmayan kesime, yaptığımız işleri sevdirebilmeyi becermemiz lazım. Yoksa aslında bugün 350 fabrikamızın her birinin kapısını çalıp "nitelikli eleman var" desek 3 bin 500 kişiyi bir saat içinde İTOB'da istihdam edebiliriz ama yok maalesef. Bunun için biz belki de Türkiye'de ilk örnek olacak şöyle bir aksiyon aldık: Nitelikli eleman bulamama konusundaki sıkıntımızı ve



okul ihtiyacımızı Milli Eğitim Bakanı Mahmut Özer'e arz ettik. Önceden bakan yardımcılığı döneminde de kendisiyle görüşmüştük. Henüz bir meslek lisemiz yok. İTOB OSB'de üç buçuk yıldan beri görevdeyiz. Cami, sosyal tesis, ticaret merkezini yaptık ve İzmir'de örneği ilk olan bir itfaiye merkezimizi kuruyoruz. Bunu Büyükşehir Belediyesi'yle ortak çalışmayla yaptık. Biz itfaiyenin yerini tahsis ediyoruz, binasını yapıyoruz, işletmesini ise yaptığımız protokol kapsamında büyükşehir belediyesine veriyoruz. Yaklaşık bir ay sonra açılışını yapacağız.

Bir de meslek lisesi projemiz var. Bunun diğer OSB'lere de örnek olabilmesi ümidiyle böyle bir yola çıktık. Meslek lisesini yapan OSB'leri Konya'da, İstanbul'da, Kayseri'de, Manisa'da, birçok yerde araştırdım. OSB içinde meslek liseleri var, öğrencilerimizi okutuyoruz. Bedelli veya bedelsiz, genelde ticari olarak okutulmuş, okutulmakta ama mezun olan öğrencilerimizin yaklaşık yüzde doksanı maalesef organize sanayi bölgesine hiçbir katkı yapmadan, mesleki olarak çalışma yapmadan OSB dışında başka bir yerde çalışmaya gidiyor. Benim önerim şu oldu, Milli Eğitim Bakanlığı'na: Bizim çevremizde 15 bin köy nüfusu var. Bu köy nüfusunu istihdam edebilmek için muhtarlarla, kaymakamlıkla, valilikle

ONUR ACAR:
Eğer bölge müdürlüklerine bir fon sağlanabilirse çok iyi olur. Bizim plaka okuma sistemimiz, kamera sistemimiz, uzaktan okuma, ASOS dediğimiz sistemimiz var ama tamamen dijital arşivi yaratmak bütün bölge müdürlükleri için ciddi bir maliyet. Bunun sağlayamayabilirler. Eğer böyle bir öneri sıcak karşılanırsa hızlı bir şekilde ilerleriz diye düşünüyorum ki, biz bu konuya çok uzak değiliz.

OSB'LERDE KÜRESEL REKABET STRATEJİLERİ ORTAK AKIL TOPLANTISI



ERDİM NOYAN:

İslahtan gelen OSB'lerin kuruluş süreci diğer OSB'lere göre çok farklı oldu. Normalde bir OSB'ye boş bir arazi tahsis edilir, orada bütün altyapı, her şey kurulur, ondan sonra parselasyon yapılır. İslah OSB'lerde ise yıllar önce kurulmuş fabrikaların OSB'ye dönüşümü yapıldı, bütünden parçaya doğru yani işlemlerde geriye doğru gelindi, bu nedenle de sorunlar diğer OSB'lerden çok farklı.

ortak bir çalışma yapıp bu öğrencileri okulumuzda okutacağız. Okulun yerini biz tahsis edeceğiz, binasını bağışçılarımız ile birlikte yapacağız ama işletmesini Milli Eğitim Bakanlığına vereceğiz. Okulun yönetimini kuracağımız İTOB Vakfı yürütecek. Her öğrenciyi bir fabrikaya zimmetleyeceğiz. Okul bitene kadar öğrencinin bütün genel giderlerini o fabrika üstlenecek ve okul bittikten sonra o fabrikayla yapılan protokolle iş garantisi verilecek. Öğrenci orada çalışabilecek. Bunu hayata geçirebilirsek bölgemizde ara eleman sorununu çözebileceğimizi düşünüyorum.

Bir de biraz önce bütün başkanlarımız değişti, Üniversite - sanayi işbirliğinin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Biz de bu konuda gerekli aksiyonu almış OSB'lerden biriyiz. İzmir Ekonomi Üniversitesi'yle beraber İzmir Ticaret Odası ortaklığıyla kurmuş olduğumuz OSB'nin içinde bulunan teknoparkımız yani bilimparkımız var. Bunun katılımcılarımız açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum. Ar-Ge ve inovasyon için teknoparkların çok önemli olduğunu, bunların OSB içinde olmasının da ayrı bir önem arz ettiğini düşünüyorum. Şu anda biz de artan talepleri karşılayabilmek

adına büyüme alanında bilim parkta yeni inşaat sürecini başlattık.

HAKAN GÜLDAĞ: Sayın Erdim Noyan da bizimle birlikte. Erdim Başkanımız, Çorlu Ticaret Sanayi Odası Meclis Başkanı, aynı zamanda Ergene-2 OSB yönetim kurulunda da görev yapıyor. Küresel rekabet stratejileri çerçevesinde OSB'lerin öncelikli sorunlarını, çözüm önerilerini dile getirmeye çalışıyoruz. Tabii ki biliyorum, mutlaka "bu doğalgazı ne yapacağız" diyeceksiniz. Geçen toplantılarda OSBÜK Başkanımız Memiş Kütükçü, çok güzel ifade etti, altını çizdi. "Burada mutlaka ayrı bir tarife uygulanmalı" dedi. Bunların hepsi sonuçta bu stratejilerin içerisinde. Maliyet artışları, hammadde sıkıntıları, bunlar da bu stratejileri etkiliyor. Öncelikli olarak yıllardır bu konuların peşinde fikir üretmeye, çözüm üretmeye çalışan, sorunun parçası olmaktan çok çözümün parçasına yönelmiş bir yönetici olarak neler söylersiniz?

ERDİM NOYAN: Ben ayrıca OSBÜK'te Trakya Bölge Koordinatörü olarak da görev almaktayım. Trakya bölgesindeki OSB'lerin bir çoğunun diğer OSB'lerden bir farklılığı var. Türkiye'de islahtan gelen OSB terimi, Ergene havzası koruma eylem planının devreye girmesi ile oluştu. Şu anda halen Türkiye'de yirmi iki tane islahtan gelen OSB var ve bunların on bir tanesi Trakya'da, dokuz tanesi de Tekirdağ'da. Bu OSB'lerin kuruluş süreci diğer OSB'lere göre çok farklı oldu. Normalde bir OSB'ye boş bir arazi tahsis edilir, orada bütün altyapı, her şey kurulur, ondan sonra parselasyon yapılır. İslah OSB'lerde ise yıllar önce kurulmuş fabrikaların OSB'ye dönüşümü yapıldı, bütünden parçaya doğru yani işlemlerde geriye doğru gelindi, bu nedenle de sorunlar diğer OSB'lerden çok farklı.

İslahtan gelen OSB'lerin elektrik dağıtım lisansı yok çünkü bölgede özelleştirme olduktan sonra bu OSB'ler kuruldu. Bölgedeki Elektrik Dağıtım Lisansı alan firmanın müşterilerinin yüzde 55'i bu OSB'lerden oluştuğu için bu durum onlara da haksız bir durum oluşturmaktaydı. Konunun mücadelesini uzun zaman verdik. Bu OSB'lerin mağduriyetinin giderilmesi için en azından bir üst teşvik bölgesinden değerlendirilmesini ısrarla talep ettik. Bu OSB'lerimizin doluluk oranı yüzde 50-55'lerde. Tekirdağ ili kısa bir süre

öncesine kadar 2. teşvik bölgesinde yer almaktaydı. OSB olarak üçüncü bölgeden değerlendiriliyorduk fakat geçen yıl sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksi göz önüne alınarak, Tekirdağ ili İkinci bölgeden birinci bölgeye alındı. Birinci teşvik bölgesi olarak bu OSB'leri doldurmak çok zor, konuyu sürekli gündeme getiriyoruz. Tekirdağ ilinin tekrar ikinci teşvik bölgesine alınmasını temenni ediyor ayrıca bölgemizde bulunan ıslahtan gelen OSB'lerin de 4. teşvik bölgesinden değerlendirilmesini arzu ediyoruz. Bölgeyi cazip hale getirmek için bu hamlelerin yapılması gerekiyor.

Bölgede altyapı eksikliğimiz var. Son günlerde özellikle derin deşarjla ilgili altyapı çalışmaları var. Sanayi Bakanlığından alınan kredi ile bu yatırımları sanayicilerimiz yaptı elini taşın altına koydu. Son günlerde müsilaajla ilgili birtakım sorunlar oldu ama buradaki OSB'lerle alakası yok, çünkü derin deşarjın şu anda yüzde 10'u çalışıyor. Altyapımızı tamamlamaya çalışıyoruz, büyük giderlerimiz var, maliyetlerimiz çok fazla, kamulaştırma giderlerimiz var ve aidattan başka bir gelirimiz yok. Arıtma tesisimizin altyapısını tamamlamaya çalışıyoruz, bu arıtmaların gecikmesi nedeniyle maalesef sanayicilerimiz mağduriyet yaşadı. OSB'lere verilen kredinin geri ödemesi başladı. Sanayicilerimiz hem bu arıtma tesisinin kredisine ödeme yaparken hem de kendi arıtma tesislerinin maliyetini karşıladılar. Ortak arıtmanın devreye alınmasındaki gecikme nedeniyle özellikle tekstil ihracatı yapan fabrikalarımız, bazı müşterilerinin sipariş iptali ile karşılaşarak ihracat yapamaz duruma geldiler.

Özellikle ıslahtan gelen OSB'lerde geçmişte ortaklı kurulmuş fabrikalar var. Daha sonra bu fabrika sahipleri ortaklıklarını bitirmişler, bu durumda olan fabrikanın bir tanesine bir parselde kanun gereği işletme ve çalışma ruhsatı verildiği için diğerine verilmiyor. Böyle olunca fabrikalarımızın birçoğu kapanmak durumunda kaldı. Geçmişte yapılanmış bu durumda olan fabrikalarımızın bir parselde birden fazla faaliyette bulunulması için kanun değişikliğinin ivedilikle yapılmasını bekliyoruz. Bunun dışında yine hizmet destek alanı şansımız yok. Yönetmelikte yapılan bir değişiklikle hizmet destek alanlarının sadece OSB'nin mülkiyetinde olan arazilere verilmesi şartı getirildi ama ıslahtan gelen OSB'lerimizin böyle

bir arazisi yok, satın alacak bütçemiz de mevcut değil. Buna benzer bir çok sorunlar nedeniyle ıslahtan gelen OSB'lerin gerçekten farklı bir mevzuatla değerlendirilmesi gerekiyor. Bölgedeki ticaret ve sanayi tesislerinin deprem sigorta tarifelerinde yaklaşık yüzde 150'ler civarında çok ciddi artış oldu, bu zammın geriye alınması için taleplerimiz var. Sanayicilerimizin bir kısmı bu yüksek zam nedeniyle sigorta yaptıramadı veya bir kısmı daha kısıtlı olarak sigorta yaptırmaya yoluna gitti. Ergene havzası koruma eylem planının kapsadığı bölgelerde ayrıca su sorunun da ivedilikle çözülmesi gerekiyor. Şu anda ilk olarak aklıma gelen sorunlarımız bunlar.

Özetleyecek olursam; sorunların bir an önce çözülmesi için özellikle Trakya özelinde sadece Sanayi Bakanlığı değil, Çevre Bakanlığı ve Tarım Bakanlığının da bir araya gelip bir koordinasyon sağlaması ve bu süreci hızlı bir şekilde tamamlamaları gerekiyor. Zaman hızla geçiyor, sanayicilerimiz gerçekten bu konuda artık tahammül edemiyor. ıslahtan gelen OSB'lerin sorunları çok farklı, diğer OSB'lerin seviyesine gelmek için büyük bir mücadele veriyoruz. Bu OSB'lerimiz için pozitif ayrımcılık bekliyoruz.

HAKAN GÜLDAĞ: Sayın Bekir Sütçü Başkanım, birçok şey konuştuk. Siz de dikkatle izlediniz. Başkanlarımız tarafından sorunlar gündeme getirildi. Tabii ihracat için, küresel rekabeti artırmak için... Rekabet gücümüz varsa her şeyin üstesinden geliyoruz, sorunlar daha kolay



**"TÜRKİYE'NİN DÜNYANIN LOJİSTİK MERKEZİ
OLDUĞUNUN ALTINI ÇİZMEMİZ LAZIM AMA
MAALESEF BUNA HAZIRLIKSIZ YAKALANDIK.
NE HAMMADDE TEDARİKİMİZ NE NİTELİKLİ
ELEMEN GÜCÜMÜZ VAR."**

TAHİR NURSAÇAN

aşılıyor. Yeşil mutabakatın üzerinde durduk. Dijital OSB'ler için ihtiyaçlar, çözüm önerileri bolca diyebilirim. Özlem Hanım'a da buradan bir hayli referanslar verildi. Belki bu konularda sizin başka eklemek isteyecekleriniz olur. Bölge müdürlüklerinin dijitalleştirilmesi meselesini ifade ettik. Sayın Onur Acar Beyefendi onu özellikle vurguladı. Belki o konuda bazı yorumlarınız olabilir.

Ara eleman meselesine çok dikkat çekildi ama özellikle dijital dönüşüme uygun ara eleman meselesi de giderek önemli bir ihtiyaç olarak öne çıkıyor. Bu konuda bir yorumunuz olur mu? Tabii markalaşma meselesi de OSB'lerin gündeminde olmalı diye konuşuluyor. Bu konuda ne düşünürsünüz? Bulunulan yer, bulunulan bölge olarak yeşil mutabakatla da bağlantılı biçimde ne gibi olanaklar var? Müşteriler ve yurtdışındaki alıcılar tarafından OSB'lere yönelik olarak onlar da sorgulanıyor. Bu konu da önemli hale gelmeye başladı.

BEKİR SÜTÇÜ: Burada daha önce konusu geçti; sanayicilerimizde dijitalleşme eksikliği var mı? Var, kesinlikle var. Belli bir yerdeki sanayiciler, hepsi genelde bizim yaş grubumuzda. Özlem Hanım, bizzat işletme sahiplerine veya üst düzey işletme yöneticilerine bunları anlatmak biraz zor. Bizim gibi sanayiciler gözlüğünü takmış, işine bakmış, nasıl üretim yaparım, nasıl istihdam yaratırım, nasıl para kazanacağım, nasıl borcumu ödeyeceğim, nasıl kredimi ödeyeceğim diyor, sonra geri dönüp ben ne yapıyorum diye bakamıyor. Ona ulaşmak lazım. Sadece bir örnek vereyim size: Klasik organize sanayi başkanlığından ziyade daha nitelikli işler yapmaya başladık biz. Aşağı

yukarı on yılı aşkındır organize sanayi başkanlığım var benim. Tabii ki ilk zamanki gibi değiliz. Belli bir tecrübeye sahibiz. Başımıza gelenlerden, gördüklerimizden öğrendiklerimiz var.

Biz OSB'de kamu kampüsü kurduk. Bir binayı tamamen kamunun, yani üniversitenin, KOSGEB'in, İŞKUR'un olduğu bir mekâna çevirdik. Tüm detaylı hizmetleri sanayicinin ayağına getirdik. Bunu yapınca, 500'e yakın sanayicimizin 200'ünün KOSGEB'e üyeliğinin olmadığını gördük. Teker teker, kapı kapı dolaştık. Sanayicimiz, KOSGEB'in adını ve kapısını bilmiyor. Şaşırdık kaldık. Dedik ki, bu bizim eksikliğimiz. Çünkü sanayici, dedim ya işine gücüne odaklanmış. Bu sadece bir örnek size... Özlem Hanım "200'e yakın iş ortağımız var" dedi. Onun için acaba Vodafone ekiplerinin hem ayağa hizmet bakımından hem de dijitalleşme bakımından bir girişimi olabilir mi? Bizim gibi eksikliği olan sanayicilere faydanız olur mu?

Biz sanayiciler olarak bu faydayı sağladıktan sonra, iyi örneği gördükçe adım atan bir kesimiz maalesef. Keşke daha önce keşfetsek. Bir örnek daha vereyim: Mesela bizim tarım alanında da çalışmalarımız var. Benim kızım ilgileniyor o işlerle. Bir gün bana dedi ki, "Vodafone şöyle ediyormuş, bitkiyi şöyle yapıyormuş, toprağın suya ihtiyacı olup olmadığını tespit ediyormuş"... Ben de çok bilmiyorum ama, "Kızım nereden çıkarttın bu işleri" dedim. "Baba bak, bu yeni nesil toprağı tanıma teknolojisi. Buradaki bekçinin, mühendisin veya başkasının eline bakmadan, sadece cep telefonundan toprağın su ihtiyacını, hastalığını, her ihtiyacını kontrol edebilirsin" dedi ve Vodafone'la işbirliği yaptılar. Şimdi kuruluyor ya da kurulacak. Onun için bizim sanayici olarak bir eksikliğimiz var.

ÖZLEM KESTİOĞLU: Hem çok OSB var hem de OSB'lerde birçok şirket var. O yüzden kaynaklar ve zaman limitli. Biz de dijitalin nimetlerinden yararlanıp bir bilgilendirme sayfası oluşturup, oradan anket çalışmaları yapalım. Nasıl hızlı bir şekilde faydası olur diye çağrı çıkaralım. Danışmanlık tarafında neler yapabiliriz? Yol haritası çıkartmak için onlara bakalım. Az önce söylediğimiz akıllı tarım, akıllı fabrika gibi güzel örnekler de var. Bunlar öyle çok büyük maliyetler getiren projeler de değil.



"İSLAHTAN GELEN OSB'LERİN SORUNLARI ÇOK FARKLI. DİĞER OSB'LERİN SEVİYESİNE GELMEK İÇİN BÜYÜK MÜCADELE VERİYORUZ."

Daha küçük kazanımlarla işletmelerin ihtiyaçlarına bugün karşılık verilebilir.

Daha büyük kapsamda neler yapabiliriz? Bu ortak akıl toplantılarından çıkan sonuçlara baktığımızda en önemli konu nitelikli işgücü dendi. Biz de Vodafone olarak sosyal sorumluluk ve sosyal fayda yaratmaya gerçekten çok önem veriyoruz. Vodafone Vakfımız da var. Dijital okuryazarlığın artırılması için çok fazla proje yapıyoruz. Çok yeni bir proje olarak, belli okullarda dijital okuryazarlık için kodlama eğitimlerini ücretsiz veriyoruz. Mesela bu noktada bir işbirliği geliştirip bunun arka planını nasıl oluşturabiliriz bakmamız lazım.

Eğer OSB'ler kendi bünyelerindeki meslek liselerinde dijital okuryazarlığın artırılmasını istiyorlarsa biz bir müfredat çalışabiliriz birlikte. Arkasından hem gönüllülerden hem de bizim teknik altyapıyı ücretsiz sağladığımız, deneme imkânlarının da olduğu bu IOT gibi konuları hep beraber seçeriz. Şu anda özellikle fabrikalarda, tarımda da olduğu gibi, fabrikaların uzaktan yönetimi, kontrolü gibi konular var. Bunlar ciddi anlamda tasarruf sağlayacak projeler olduğu için bir numaralı konular olacak. Bunun gibi birkaç konu seçebiliriz. Biz Vodafone olarak müfredat çıkartıp sizin OSB'ler içerisindeki meslek liselerinde nitelikli işgücü yaratmanızda destek olabiliriz. Yani bu toplantılardan sonra birkaç tane başlık altında biz ne koyabiliriz? Yanımıza başka hangi kamu kurumunu almamız gerekir? Sanayi Bakanlığı mı bir başkası mı? Nitelikli işgücü yaratmada bu organizasyon nasıl katkı verebilir? Biz ne verebiliriz? Yanımıza hangi iş ortaklarımızı almamız gerekir?

Böyle bir işgücü kolu ya da bir proje -ya da ayrı bir çalışma masası diyor TÜSİAD- onun gibi bir çalışma masası ekipleri olursa buna birlikte katkı vermek isteriz. İkinci konu da dijital yol haritalarının belirlenmesi... Yani OSB'nin genel müdürlüğünde, kendi merkezinde buna bakılabilir, ikinci bacadaki da hem fiber altyapısı hem de internet kullanımı var. Bunlar zaten işin temel tarafı. Bunun üzerine e-ticaret bacağı var. IOT ile, nesnelerin internetiyle neler yapılabilir? ERP bacakları var. Bir analiz çalışması yapabiliriz. Bunu hızlandırmak için biz de dijitali kullanarak bu çalışmaları yapabilir, bir takvime oturturuz. Biz ne kadar kaynak koyabiliriz? Kimler bu çalışmada bize destek olur? Bütünlük anlamında,



hızlı ilerleyebilmek için yanımıza belki birkaç tane daha teknoloji sağlayıcı firma alırız. Bütün herkese yapmak mümkün olmayabilir ama en azından önceliği olan, bu çalışmaya katılmak isteyenleri önceliklendirerek birlikte bir çağrı çıkarıp bunu sonrasında da sürdürürüz belki. Böyle bir katkı sağlayabiliriz diye düşünüyorum.

HAKAN GÜLDAĞ: Çok teşekkürler Özlem Hanım, belki buna 5G'yi de eklemek lazım.

ÖZLEM KESTİOĞLU: Evet, elbette. Aslında 5G'yle birlikte söylüyorum çünkü binlerce cihazı bağladığımızda 5G'yi de düşünüyor olmamız lazım. O olmazsa olmaz zaten.

HAKAN GÜLDAĞ: Hakikaten bambaşka bir pencere açacak gibi görünüyor. 2022'de ihalesi var. 2023'te devreye girecek ve bireyselden çok daha farklı bir açılıma ihtiyaç var orada. Peki diğer başkanlarımdan bu konuya bir katkıda bulunmak isteyen, farklı bir yönüne, küresel rekabet stratejileri açısından değinmek isteyen var mıdır?

NECİP FİLİZ: Biraz önce Özlem Hanım'ın söylediği meslek liselerindeki dijital müfredat oluşturma meselesini ben çok

CÜNEYT ÇALIK:
 Nihayetinde varmak istediğimiz şey nedir? Maliyeti düşürmek, kaliteyi iyileştirmek, esnek davranmak, değişen müşteri taleplerine karşı hızlı adapte olmak, örneğin teslimat sürelerini kısaltmak gibi unsurlarla pazarda rekabetçi bir şekilde yer alabilmektir. Bununla ilgili tabii özellikle 10'uncu veya 11'inci kalkınma programlarında dijital hedeflerden de bahsediliyor. Çok ciddi ve güzel tespitler var ama genelde uygulamada sıkıntılar var.

OSB'LERDE KÜRESEL REKABET STRATEJİLERİ ORTAK AKIL TOPLANTISI



● **BEKİR SÜTÇÜ:** Sanayicilerimizde dijitalleşme eksikliği var mı? Var, kesinlikle var. Belli bir yerdeki sanayiciler, hepsi genelde bizim yaş grubumuzda. İşletme sahiplerine veya üst düzey işletme yöneticilerine bunları anlatmak biraz zor. Bizim gibi sanayiciler gözlüğünü takmış, işine bakmış, "nasıl üretim yaparım, nasıl istihdam yaratırım, nasıl borcumu, kredimi ödeyeceğim" diyor, sonra geri dönüp "ben ne yapıyorum" diye bakamıyor. Onlara ulaşmak lazım.

önemsiyorum. Bizim tamamen ücretsiz mesleki eğitim verdiğimiz Denizli OSB'deki DOSTEK Kolejinde 900 öğrencimiz var. Başkanlarımızdan biri bahsetmişti, biz birçok çocuğumuza bu eğitimi verirken onların ailelerine de dokunuyoruz esasında. Onlara verdiğimiz rehberlik ve psikolojik danışmanlıklarla belki hayatlarındaki bazı süreçleri doğru yola yönlendiriyoruz ve hedef oluşturmalarını sağlıyoruz. Esasında dijital müfredat dediğimiz şeyi, gençlerimizin interneti, sosyal medyayı veya bu teknolojilerin faydalarını nasıl kullanabileceklerinin bir yolunu göstermek açısından çok önemli buluyorum. O yüzden Denizli OSB'nin içinde yer alan ve birçok başarılarla imza atan DOSTEK Kolejimizde bu dijital müfredat çalışmasının yapılması konusunda çok hevesli ve istekli olduğumuzu Özlem Hanım'a belirtmek istiyorum.

ÖZLEM KESTİOĞLU: Pilot olarak istekli ve gerçekten bunun için kaynakla zaman ayıracak yerlerle başlayabiliriz. Biz de destek olmak isteriz.

NECİP FİLİZ: Teşekkür ediyorum, sağ olun.

HAKAN GÜLDAĞ: Onur Başkanım, sizin bu konuya ekleyecekleriniz var mı?

ONUR ACAR: Ben bu konunun Vodafone tarafından önderlik yapıldığında daha hızlı ilerleyebileceğini düşünüyorum. Özlem Hanım'ın da önerimize sıcak baktığını anlıyorum. Bölge müdürlükleri nezdinde olayın ya da operasyonun başlatılabilmesi konusunda biraz önce Bekir Sütçü Başkan da benzer şeyi söyledi. Sanayicinin görmeden, iyi olduğunu anlamadan aksiyon alması biraz zor oluyor ama onu da uygulamalı olarak bölge müdürlükleriyle yapabilmenin daha kolay olduğunu düşünüyorum. Bakanlık nezdinde denetlenebilen bir bölge müdürlüğü olduğunu düşündüğümüzde; OSB'lerde altyapısı, mevzuatı ve birçok şeye yakınlığıyla dijital dönüşüme de en yakın olabilecek yerler onlar aslında. Yani birçok fabrikanın kendi dijital arşive dönüşümünün o kadar yetkin olmadığını düşünüyorum şahsen ama bölge müdürlüklerinde bu uygulamayı yapabilirsek, başarabilirsek ki, toplamda yapacağımız sayı Türkiye'de 350 adet, iyi bir başlangıç olacak.

Bunu da bir şekilde finanse edip fonlayabilirsek veya OSB bütçelerine alabilirsek, ortak akılla çözebilirsek bunu genele yayabiliriz için bir başlangıç olur ve hızlı gidebiliriz. Öbür türlü hangi fabrika isteyecek? Hangi OSB'lerde, hangi şirketin yakın olacağını bilmemiz, bulabilmemiz çok mümkün olmayabilir ama bunların uygulamalarını bölge müdürlükleri nezdinde yapar ve ispatlarsak evet, sanayicimiz çabuk inancak ve o konuda aktif olacaktır.

HAKAN GÜLDAĞ: Çok teşekkürler. Tahir Başkanım ben size özellikle, Ar-Ge meselesinde bir soru sormak istiyorum. Çünkü benim gözlemlediğim kadarıyla Ar-Ge işinde bir değişiklik olmaya başladı. Büyük şirketlerle start-up'ların bir araya geldiği, Ar-Ge'nin yeni bir fazına geçiyoruz gibi görünüyor. Biontech bunun çok güzel bir örneği gibi. Orada bir start-up işi buldu, geliştirdi ama tabii Pfizer'a ihtiyacı var. Start-up'lar aynı zamanda dijitalleşmeyi de hızlandıran kuruluşlar. Çünkü bu işlere çok yakın ve yakınlara. Sizin buna ilişkin bazı gözlemleriniz var mı?

Ar-Ge konusunda, bildiğim kadarıyla artık Bakanlık da sonuçlar beklemeye başladı.

"Bu patentleri artıralım, bu noktada biraz gelişme elde edelim" diye OSB'lerimize, firmalarımıza çeşitli taleplerde bulunuyor. Türkiye'de 1600'den fazla Ar-Ge merkezi var ama bunların biraz daha üretken olmaları isteniyor. Bu konuda gerçekten önemli işlere imza atan bir OSB'nin başkanı olarak siz nasıl bakarsınız? Çünkü hatırlatmaya gerek duymuyorum ama sünger konusundaki atılımınız, o konuda Adil Başkan'la beraber çalışmalarınız, kimyacı başkanlarımızla çalışmalarınız, mobilyanın başkenti olarak Kayseri'de çok önemli bir iz bırakacak gibi geliyor bize, hepimizi de umutlandırıyor başkanım.

TAHİR NURSAÇAN: Kesinlikle. Çok teşekkür ediyorum. Kayseri OSB'deki sanayicilerimizin mobilya konusunda önderlikleri var. Ben 2015 yılında OSB başkanı olduğumda, Kayseri Endüstriyel Tasarım Merkezi diye bir merkez kurulmuştu ve yapılan tasarım sayısı sıfırdı. Biz kolları sıvadık, bu tasarım merkezini işler hale getirdik ve Ar-Ge'nin en önemli parçalarından biri olan tasarımı yapmaya başladık. Daha önce İnegöl tasarımda bizden öndeydi. Neden? Çünkü tasarımı ürününün ergonomisini, estetiğini, müşterinin ihtiyaçlarına göre çok rahatlıkla ve fevkalade yapıyordu.

Kayseri'deyse bakarak, yanına bakarak, beline bakarak... Aslında bunlara hiç gerek yok ki. Yani sonuçta otur, sen de kendi ihtiyacın, kendi tüketicinin ihtiyaçları neyse onu belirle. Biz burada bunu yaptık. Ciddi anlamda iki bine yakın tasarım yapıldı. Bunu yapınca Ar-Ge anlamında sanayicimize de bir özgüven geldiğini gördüm. Hayalimizdeki konulardan biri de tasarım atölyesi. Burada memleketin ihtiyaçlarını çok iyi belirleyip iyi bir noktaya getireceğiz.

Biraz önce güzel bir konuya temas ettiniz. Ara eleman konusu. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız bir ara, "artık biz ara eleman konusunu kapatıyoruz, aranan nitelikli eleman diyeceğiz" dedi. Bu da tabii sevinç veriyor. Diyor ki, biz bu işi bir üst lige çıkartıyoruz. Üreten kişi bizim için çok kıymetli. O alın teri bizim için kıymetli.

Dijitalleşmeden de bahsettiniz. Özlem Hanım'ın inşallah Kayseri'ye bir yolu düşerse değerlendirmemizin onun gözünden yapılması bizi mutlu edecek. Çok ciddi anlamda, yüzde yüze yaklaşmış durumda bir veri merkezi ağına sahibiz.

Yani belki dijitalleşmeye en hızlı geçecek organize sanayi bölgelerinden biri olacağımızı düşünüyorum.

HAKAN GÜLDAĞ: Bekir Başkanım sizinle başladık, sizinle bitirelim. Belki Özlem Hanım'ın da söyleyecek birkaç sözü vardır, o zaman tam noktayı koymuş oluruz toplantımıza. Çok keyifli bir toplantı oldu benim açımdan. Çok not aldım, bunları iletmemiz lazım. Buyurun söz sizde.

BEKİR SÜTÇÜ: Hakan Bey sizin de bana göre çok iyi bildiğiniz bir konuyu izah edeceğim. Hem şu anda kendi şirketimizde 2 binin üzerinde istihdam yaratan bir kuruluşun yönetim kurulu başkanı olarak hem OSBÜK olarak hem de OSB başkanımız olarak değerli sanayicilerimizle görüşüyoruz. Burada OSBÜK'ün değerli yönetim kurulu üyeleri var. Denizli, Kayseri, diğer arkadaşlarımız da var. Biz en son toplantılarımızda şunu görüştük: Gelecekte bizi bekleyen büyük bir tehlike var; sanayide çalışanlarımız azalıyor maalesef.

Bizler pandemiden sonra çok hızlı bir şekilde büyütüyoruz. Türkiye'de biliyorsunuz kapasite kullanım oranları büyümeyi yansıtıyor. Adana OSB'mizde bile dört aydaki elektrik tüketimlerimiz yüzde 22 oranında, rekor bir düzeyde artmış. Şu anda bizim gibi organize sanayide bölgelerindeki sanayicilerin çoğu, değerli başkanlar da katılır buna, en azından kendi aile şirketim Abdiogulları olarak en az 100 kişi eksikle çalışıyoruz. 25 yıllık sanayiciyiz Hakan Bey, ben ilk defa bu sene sadece makine operatörü bulamadığım için makine



**"VODAFONE, OSBÜK, SANAYİ TEKNOLOJİ
BAKANLIĞI VEYA AVRUPA BİRLİĞİ'NDEN
BİR FON YARATILABİLİRSE BİZ BÖLGE
MÜDÜRLÜKLERİNDE DİJİTALLEŞMEYİ SANAYİ
İÇİNDEKİ KİŞİLERE, ANLATABİLİRİZ."**

ONUR ACAR

bağladım. Bana göre bundan sonraki sene daha da fazla olacak bu. Diğer sene de fazla olacak. Şimdi herkes, gençler, yeni nesiller, Z kuşağı mı dersiniz Y kuşağı mı dersiniz, artık AVM'lerde çalışmak istiyor, sanayide çalışmak istemiyor, milyonlarca dolar verilmiş olan makinelerimizin başına oturtacak eleman bulamıyoruz.

Belli başlı OSB'lerde meslek yüksekokulu var, teknik lise var. Bizde de 2 binin üzerinde teknik lise öğrencisi, 500'ün üzerinde meslek yüksekokulu öğrencisi var ve bunların bölümleri de tamamen organize sanayide bulunan sanayiciye hitap etsin diye oluşturulmuş durumda. Ama meslek yüksek okulumuzdan sanayide çalışacak öğrenci yüzde 10 oranında çıkıyor. Yani dört yıllık üniversiteye, KPSS'ye gidiyor. Yanlış anlaşılmasın, altını çizerek ifade edeyim, mezuniyet törenlerine katılıyoruz, değerli öğrencilerimize katkı veriyoruz, burs veriyoruz. Her seneki mezuniyet töreninde de "Aman ha KPSS'ye koşmayın. Bakın burada iş var" diyoruz ama olmuyor. AOSB Akademi'yi kurduk. Gelen her mavi yakayı işletmeye vermeden önce 15 gün mesleki eğitimler, iş güvenliği eğitimleri veriyoruz. Sonra biraz daha kolay bir işe, daha sonra da asıl iş yerine veriyoruz.

Bizim hedeflerimiz ihracatı artırmak, istihdamı artırmak, üretimi artırmak. Peki bunlar neyle olacak? Belki bazı sanayici arkadaşlarımız kızacak bana ama sizin aracılığınızla bir şey söyleyeceğim: Asgari ücret yılbaşında açıklanıyor bilirsiniz, bana göre sanayideki asgari ücreti ayrı açıklasınlar. Tabii ki her şeyi devletten

bekleme lüksümüz yok. Yine altını çizerek ifade ediyorum. Gerekirse biz sanayiciler taşın altına elimizi koyalım, sanayide çalışanlara, vardiyalı çalışanlara, üretimde çalışanlara ayrı bir para verelim ve devletimiz de eğer yapabiliyorsa, imkânı varsa bunun SSK primini biraz daha azaltsın. Bana vermesin, sanayiciye vermesin, çalışanımın cebine fazla para girsin. Yani sanayi ve üretimi özendirelim. Şu anda Türkiye'de kapasite kullanım oranlarında bile çok yoğun bir yatırım iştahı var.

OSB'lerimizde yer yok. Makine alımları var, çalıştıracak insan yok. Sesimizi nasıl duyuracağız? Bir sanayici olarak ne yapacağız? Bana göre en önemli olan nokta bu. Çalışan insan olmadan hâlâ biz 4.0-5.0 diyoruz. Özlem Hanım bize kızmasın ama işletmelerin çoğunda 4.0'ımız falan yok. Tekstil boyalıya-terbiye, Hakan Bey siz biliyorsunuz, bütün fabrikalarımızı gezdiniz, gördünüz. Biz kumaş üretiyoruz. Teknik tekstil üretiyoruz. Ben 4.0'la, 3.0'la bunların ancak ambalajlarını yapabiliyorum. Tekstilin bazı bölümlerinde bunun üretimini teker teker insan eliyle yapmak zorundasınız, özellikle teknik tekstilde. Yani bizim çalışacak adama ihtiyacımız var. Bu konuda da maalesef geriye baktığımızda yetişmiş, eli anahtar tutan, koluna bilezik takan insanlar yetiştiremedik. Şimdi de yetiştirmeye çırpınıyoruz ama bu ancak 10-15 yılda olacak.

İleriye dönük beş yılda stratejik planımız ne olur? Bu insanları sanayide çalışmaya nasıl özendiririz? Nasıl cazip hale getiririz? Sanayiciler olarak özeleştiriy yapıp üzerimize düşen bir şey varsa yapalım diyoruz. Yani taşın altına biz de elimizi koyalım diyoruz. Bu konu bana göre Türkiye'de ekonominin ve ihracatın önündeki en büyük engellerden biridir. Çok büyük sanayi kuruluşlarıyla da görüşüyoruz. Hepsi eksik adamlarla çalışıyor. Yarın yeni yeni yatırımlar geldiğinde, büyümede yüzde 6, yüzde 7'lere, son çeyrekte büyüdüğümüz yüzde 21'lere ulaştığımızda, o makinelerde kim çalışacak? Bu konuyu özellikle dile getirmek istiyorum.

Tabii dediğim gibi biz çalışanımızın yanındayız. Onlar bizim ailemiz. Artık sanayi kültürümüz geliyor, onlara mümkün olduğu kadar iyi imkânlar da vermek zorundayız. Yani eskisi gibi değil. Sosyal imkânlar zaten var. Asgari



**"MÜKEMMELE DOĞRU GİDEN O BAKIŞ AÇISINI
KAZANMADAN DOĞRUDAN TEKNOLOJİ
YATIRIMI YAPTIĞIMIZ ZAMAN MEVCUT KAOSU
DİJİTAL KAOSA TAŞIMAKTAN ÖTE BİR İŞ
YAPMAMIŞ OLURUZ."**

ücretle çalıştırma durumu yok. Asgari ücretin üzerinde de vereceğiz. Bana sorun bir sanayici olarak, iyi kötü kendi aile şirketimiz. İstanbul Sanayi Odası'nın belirlediği İSO 500'de 297'nci sıradayız, ihracatta 290'ıncı sıradayız. Adana'mızda da şükürler olsun en fazla istihdam sağlayan kuruluşların başındayız, en fazla sosyal güvenlik primi ödeyen şirketiz ve ben şirketin en üst düzey yöneticisi olarak diyorum ki, "çalıştıracak adam bulamıyorum". Bir taraftan da üniversite mezunu, dört yıllık mezun, genç, pırıl pırıl işsizlerimiz var. Onlar da gelip vardiyalı işçi gibi çalışsın diyemiyorsun. Çalışmaz zaten. Yani bir sanayici olarak, memleketimizin en büyük sorunlarından birinin bu olduğuna inanıyorum.

Son bir şey ifade etmek istiyorum. Artık sanayiciye dokunacak, ekonomiye dokunacak hareketler bekliyoruz. Devletin, sanayicinin ihracatını artıracak ek olarak ne tür yardımları var? Dijitalleşme konusunda olabilir, diğer konularda olabilir. Mesela sadece benim kendi şirketimin çatılarında şu anda 16 buçuk megavat GES'im var. Bir ara OSB'nin tümünde yoktu. Şimdi bizimle beraber aşağı yukarı 100 megavat olacak. Yani bunlara da özendirmek lazım diye düşünüyorum. Bizim de bir görevimiz var; iyi örnek olmak durumundayız. Memleketimizin hizmetinde olmak zorundayız. Dünyanın en büyük şirketlerinden birinin başında olan bir kardeşimiz olarak Özlem Hanım'a da diyorum ki, bizim gibi sanayicilere, hatta ilerlemekte, büyümekte olan sanayicilerimize biraz daha el atarlarsa hem kendileri için hem memleketimiz için iyi olur. Çünkü iyi örnekler göstererek bunun faydalarını hissettirerek ancak başarılı olabiliyoruz.

Biz OSB'mizde bir proje ofisi kurduk. Bu ofiste çalışanlarımız her gün en az 10'a yakın sanayicimizi ziyaret ediyor, "senin ihtiyacın ne" diyoruz. Bizim görevimiz yol, asfalt, elektrik yapmak doğru, zaten olmazsa olmazımız ama ondan sonra da proje ofisimiz var. Hem Çukurova Üniversitesinden hem de Alpaslan Türkeş Üniversitesinden en üst düzeyde danışman hocalarımız var. Üniversite rektörlerimizle anlaşma yaptık, hocalarımızı burada ofisler vererek çalıştırıyoruz. Sanayiciye de "Gel senin işletmene ücretsiz check-up yaptırılalım" diyoruz.

Şimdilerde ise benim de tahmin



edemediğim şekilde projeler geliyor. Geçen yıl herhalde yaklaşık 25 milyon TL'lik projeye aracılık etmişiz. Mesela KOSGEB'e maaşını OSB olarak biz ödeyerek insan verdik; KOSGEB'den yetişsin, sanayiciye yardım etsin istedik. Üniversitenin emrine insan verdik, proje ofisi oluşturduk. 25 yıl önce sanayiciliğe başladığımda keşke bunların onda birini, yüzde birini birileri bana veya bizim gibi KOBİ'lere yapsaydı, şimdi çok daha iyi olabilirdik. İstiyoruz ki, bizim gördüklerimizi, bizim yaşadığımız dezavantajları diğer sanayiciler yaşamasın, onların önünü açalım. Çünkü teknoloji geliyor dediğimiz gibi. Keşke bu bilgi birikimimiz yirmi sene, on beş sene, hatta beş sene önce olsaydı, kim bilir nerelerde olurduk şu anda. Ama ağlayıp, oturup dizimize vuracak halimiz yok Anadolu tabiriyle. Zararın neresinden dönerseniz kârdır. Önümüze bakacağız ve sizlerin sayesinde de bu konuda farkındalık yaratacağız.

HAKAN GÖLBAŞ: Çok sağ olun Başkanım. Eğer başkanlarımdan bir başka ekleme yoksa ben ASO 1. OSB Bölge Müdürü Cüneyt Çalık Bey'e de bir söz vermek istiyorum. Söz sizin efendim.

HAKAN GÖLBAŞ:
 Gerçekten oturup düşünülmesi gereken çok konu var. Tekrar tekrar başa dönmek Türkiye'ye bir fayda sağlamıyor, bir enerji kazandırmadığı gibi enerji kaybına neden olabiliyor. OSB'lerin bağımsızlığı, özerkliği, özgürlüğü bu stratejide çok önemli bir yer tutuyor. Onun da altını çizmek lazım.



● **ERDİM NOYAN:** İslahat gelen OSB'lerin sorunlarının bir an önce çözülmesi için özellikle Trakya özelinde sadece Sanayi Bakanlığı değil, Çevre Bakanlığı ve Tarım Bakanlığının da bir araya gelip bir koordinasyon sağlaması ve bu süreci hızlı bir şekilde tamamlamaları gerekiyor. Zaman hızla geçiyor, sanayicilerimiz gerçekten bu konuda artık tahammül edemiyor. Bu OSB'lerimiz için pozitif ayrımcılık bekliyoruz.

CÜNEYT ÇALIK: Çok verimli, güzel bir toplantı oldu. Yönetim kurulu başkanlarımız hem organize sanayi bölgeleri adına hem de her biri kendi alanında büyük sanayiciler oldukları için sanayiciler adına önemli noktalara değindiler. Yapılan tespitlerle ilgili olarak ben de bir iki tane taş atıp suyu bulandırmak istiyorum.

Bir tanesi eğitim alanıyla ilgili. Kısaca bölgede ne yapıyoruz? Bizim bölgemizde Türkiye'deki teknik kolejlerin ilki açılmıştı; ASO Teknik Koleji. Okul, 18 yılda geldiği noktada bugün binde 35'ten, binde 25'ten öğrenci alır durumda. Yani TED Koleji'nde burslu okuyacak öğrenciyi annesi babası getiriyor, burada okutuyor, bir meslek lisesinde. Dolayısıyla burada akademik başarıyı yakalamışız. SİMEP diye bir projemiz var, yetenek sınavı yaparak öğrenciler alıyoruz ve onları ileride mavi yaka, gri yaka olacak şekilde yetiştirip sanayicilerimize teslim ediyoruz. Yine Türkiye'de bir ilk olarak, üniversiteler bünyesinde kurulan sürekli eğitim merkezlerini ilk defa biz organize sanayi

içine taşıdık. Aynı şekilde istihdam garantili işler, kurslar veriyoruz. Nasıl yapıyoruz? Önce kurs verip, sertifika verip, sonra da "git iş ara" demiyoruz, önce sanayiciyle elemanı buluşturuyoruz. Sanayici de onun yeteneğini, kaşını, gözünü, servis güzergâhında oturmasını, ahlakını falan beğeniyor. Biz de o insanımızı altı ayda sanayicinin istediği gibi bir eleman olarak tezgâhın başına kırıp dökmeden oturacak, doğrudan işe başlayacak şekilde yetiştiriyoruz.

Bunu reklamını yapmak için söylemedim. Bütün bunlara rağmen sanayicimizin ihtiyaçlarına tam olarak cevap veremiyoruz. Bunun en önemli sebeplerinden biri de yeterli başvuru alamıyor olmamız. Yani gençlerimiz bir yandan işsizlikten yakınıyor ama diğer yandan da sanayicimiz istediği istihdama erişemiyor. Çünkü gençlerimiz kolay bir şekilde, rahat bir şekilde hayatını idame ettirecek yöntemler arıyor.

Türkiye'nin önemli bir kısmının televizyon izlediğini düşünürsek, bunu çok da garipsememek lazım. Bir dönem doktorlarla ilgili bir sıkıntı oldu, imajları düştü. "Doktorlar" diye bir dizi yapıldı, imaj düzeltildi. Malum Türkiye sıkıntılı süreçlerden geçti, askeriyeyle ilgili sıkıntılı dönemler oldu, birkaç tane film yapıldı, diziler yapıldı düzeltildi ama iş hayatına geldiğimizde dizilerimize, şunlara bunlara baktığımız zaman hep bir lüks, şatafat içerisinde yaşayan insanlar görüyoruz. Bu insanların aşk hayatları falan işleniyor ama o lüks hayatı nereden elde ettikleri konusunda ilgili bir emek gözükmüyor, bir sanayi gözükmüyor, bununla ilgili bir üretim, uğraş, didinme yok. Ne var? Varsa yoksa bir holding var, o holdingin bir masası var, bu masa etrafında oturup konuşan, sonra da o lüks, paralarını harcayan insanlar var. Bu tür bir imajın içerisinde gençlerimizi yetiştirdikten sonra onların emek harcayarak para kazanmak için hayatlarını geçirmelerini beklememiz zor. Yani bu konuda gerçekten bir imaj düzeltmeye, sanayiye ve sanayiciyi yüceltecek çeşitli halkla ilişkiler çalışmaları yapmaya ihtiyaç var. Gerekliyse bunun için devlet desteği de alınması lazım diye düşünüyorum. Bu noktada başkanlarımızın dikkat çektiği konulara katılıyoruz.

Diğer konu da çok önemli. Vodafone da hazır buradayken dijital dönüşümle ilgili birkaç kelime etmek isterim. Tabii dijitalleşme çok hızlı biçimde hayatımıza,

gündemimize girdi. Endüstri 4.0 kelimesi hayatımıza girdi ama burada yabancı şablon kullanınca çok ütopik şeylerden bahsediyoruz gibi görünüyor. Dijitalleşme dediğimiz şey sayısallaştırma. Yani analog verileri, mesela sesimizi dijital ortama taşıdığımız zaman ne yaparız, onu istediğimizde nasıl işlenebilir hale getiririz. Burada önemli olan şey fabrikalarımızın, işletmelerimizin içerisinde üretilen her türlü bilginin anlamlı, işlenebilir ve verimli olarak kullanılabilir hale getirilmesi. Endüstri 4.0, dijitalleşme dediğimiz şey de buna yaramalı. Nihayetinde varmak istediğimiz şey nedir? Maliyeti düşürmek, kaliteyi iyileştirmek, esnek davranmak, değişen müşteri taleplerine karşı hızlı adapte olmak, örneğin teslimat sürelerini kısaltmak gibi unsurlarla pazarda rekabetçi bir şekilde yer alabilmektir. Bununla ilgili tabii özellikle 10'uncu veya 11'inci kalkınma programlarında dijital hedeflerden de bahsediliyor. Çok ciddi ve güzel tespitler var ama genelde uygulamada sıkıntılar yaşanıyor. Uygulamadaki sıkıntılar da sanayicimizin bahsettiği sorunlara yansıyor.

Seksenli yıllarda veya daha öncesinde yaşı müsait olan büyüklerimiz hatırlayacaktır, o dönemde bizim fabrikalarımız atölye cinsindendi. Mesela bir beyaz eşya fabrikası düşünün, yerden biraz yüksekteki platformlarda montaj şeklinde üretim yapıyordu. Sonra seksenli yıllarda Özal'la beraber yurtdışına açılım oldu, sanayicilerimiz yurtdışına, fuarlara gitti. Bir baktılar ki orada CNC dediğimiz bilgisayarlı, programlanabilir tezgâhlar var. Dedik ki, "Bu yüzden biz Almanya olamıyormuşuz. Bizim de CNC tezgâhları almamız lazım, tornalar, frezeler almamız lazım". O dönemde yeni kurulan KOSGEB'e başvurduk, devlete başvurduk, "Bize bu tezgâhlardan lazım" dedik. Tamam dendi, krediler verildi, herkes CNC tornalar, tezgâhlar aldı ama yine biz Almanya olamadık. Tabii fuarlar, geziler, yurtdışı temasları devam etti. Bu arada robot kollar çıktı. Bu sefer de "Bizim robot kollarımız eksik, onları da alalım da daha hızlı üretilim, insanın yerini robot alsın" dedik ama yine tam olmadı.

Çünkü arada kaçırdığımız bir kavram vardı, o da verimlilik kavramı. Dijitalleşme kavramı da verimlilikle son derece ilintili ve önemli. Çünkü üretimde dijitalleşmeyle verimliliğin artırılmasının ön koşulu, yani teknolojiyi kullanmanın ön koşulu yalın

sistematigi... Yalın üretim teknikleriyle veriminizi artırıp işletmelerimizin öncelikle kendi süreçlerini optimize etmeleri, standartlarını belirlemeleri, bu standartları korumaları, burada elde ettikleri verileri işleyecek sistematigin ve bu sistem yaklaşımlarının da eğitimini almamız gerekiyor. Mükemmel doğru giden o bakış açısını kazanmadan doğrudan teknoloji yatırımı yaptığımız zaman mevcut kaosu dijital kaosa taşımaktan öte bir iş yapmamış oluruz. Dolayısıyla öncelikle verimlilikle ilgili çalışmalarımızı idealize edip yalın sistematigini yerleştirerek, bir kültür olarak sanayimize yerleştirmemiz, ardından da dijitalle ilgili yatırımı yapmamız gerekiyor. Çok teşekkür ediyorum söz verdiğiniz için.

HAKAN GÜLDAĞ: Biz de teşekkür ediyoruz Sayın Çalık. Necip Başkanım var mı eklenecek bir konu?

NECİP FİLİZ: Her şey konuşuldu, çok da güzel, verimli oldu. Türkiye'deki toplantıların temel problemi şudur, konuşulanlar yazılmaz, yazılanlar planlanıp kim ne yapacak o söylenmez. Artık o iş size düşüyor. Yani kimin üzerine ne görev düşüyorsa biz göreve hazırız. Ben Vodafone'un katkılarından dolayı Özlem Hanım'a çok teşekkür ediyorum. Sizin moderatörlüğünüz her zamanki gibi muhteşemdi. Tebrik ediyoruz, teşekkür ediyoruz Turkishtime'a da. Bütün başkanlarıma hürmet ediyorum. Bekir Başkanım da konuyu çok güzel özetledi. Hepinize hürmet ediyorum. Denizli'den sevgi ve saygılar sunuyorum. Sağ olun.

BEKİR SÜTÇÜ: Ben de özellikle Hakan Bey'e şunu söylüyorum; bizim sesimiz sizsiniz. Necip başkanım çok güzel bir şey söyledi, topu size attı ama hakikaten hem televizyonlarda hem gazetenizde, yani sanayicinin, ekonominin tek gazetesi olarak sizlersiniz, şahsınız olarak da sizlersiniz. Bu konularda ne istediğiniz olursa baş üstüne. Sizin söylemleriniz, sizin değerlendirmeniz her zaman doğrudur, yerindedir ve dikkate alınan bir şeydir. Onun da özellikle altını çizmek istiyorum. Necip kardeşimize de çok çok selamlar. Tüm arkadaşlara da saygılar sunuyorum.

HAKAN GÜLDAĞ: Sağ olun başkanım. Tabii ki biz elimizden geldiğince, dilimiz döndüğünce söylemeye, yazmaya,

OSB'LERDE KÜRESEL REKABET STRATEJİLERİ ORTAK AKIL TOPLANTISI



ÖZLEM KESTİOĞLU:

Bu ortak akıl toplantılarından çıkan sonuçlara baktığımızda en önemli konu nitelikli işgücü. Biz de Vodafone olarak sosyal sorumluluk ve sosyal fayda yaratmaya gerçekten çok önem veriyoruz. Vodafone Vakfımız da var. Dijital okuryazarlığın artırılması için çok fazla proje yapıyoruz. Çok yeni bir proje olarak, belli okullarda dijital okuryazarlık için kodlama eğitimlerini ücretsiz veriyoruz.

gayret edeceğiz ama tabii Türkishte, Vodafone'un desteğiyle bu toplantıyı gayet güzel biçimde organize etti. Onlar da bu toplantıyla ilgili çıktılar bize en net şekilde ulaştıracaklar. Sizlerin de görüşlerinize sunacaklar, gereken düzeltmeler, eklemeler varsa yapabileceksiniz. Mühim olan hakikaten yol gösterici bir ortak aklın ortaya çıkabilmesi. Hepimizin çok kıymetli destekleri var diye düşünüyorum. Sağ olun.

NECİP FİLİZ: Hakan Bey, son bir şey söyleyebilirim. Şu an gündemde OSB'lerle ilgili bir kanun tasarısı söz konusu. Sizden ricamız bu konuda OSB başkanlarımızın söylediklerini kamuoyuna yansıtmanız. Çünkü düşünülen tasarıyla esasında şu an OSB başkan ve yönetimlerimizin düşünceleri arasında tamamen zıt yönde bazı noktalar var. Ulusal basında sizin aracılığınızla bir kamuoyu oluşturulmasında çok fayda var. Yoksa bürokrasiyle sanayinin kopukluğundan böyle kötü bir şey çıkmaması lazım.

HAKAN GÜLDAĞ: Çok doğru söylüyorsunuz Necip Başkanım. Biz de birkaç kez üst üste bu konuyu manşete taşıdık. Memiş Kütükçü Başkanımız başta olmak üzere OSB başkanlarımıza da mikrofon tuttuk. Gerçekten orada oturup düşünülmesi gereken çok şey var, bunun altını çizmek isterim. Böyle tekrar tekrar başa dönmek Türkiye'ye bir fayda sağlamıyor, bir enerji kazandırmadığı gibi enerji kaybına neden olabiliyor. Bugün o konuya çok girmedik. Zaten tartışılan bir konu. Daha çok küresel rekabet tarafını konuşmaya çalıştık.

O konuda sizlerin değerlendirmelerinizi almaya çalıştık ama işin bir parçası mıdır? Gerçekten parçasıdır. Çünkü OSB'lerin bağımsızlığı ve özerkliği, özgürlüğü bu stratejide çok önemli bir yer tutuyor. Onun da altını çizmek lazım.

TAHİR NURSAÇAN: Hakan Bey müsaadenizle Özlem Hanım'a teşekkür ederken Filiz Hanım'a da çok teşekkür ediyorum. Necip Başkanım da necip insan olmanın güzelliğini Denizli'den şeffaf bir şekilde bize gönderdi. Onur Başkanım zaten İzmir'in incisi diyelim, hep beraber tüm başkanlara sevgi, saygı sunuyorum. Başkanların hepsi için söylüyorum; OSB başkanlarımız, sivil toplum örgütlerine hizmet eden tüm başkanlarımız eli öpülesi insanlardır, baş tacıdır. Maalesef birilerinin yanlış algılamasıyla buralardaki hizmeti, emeği, gayreti, çabayı görmemek hakikaten vicdanlarımıza soru işareti koyacaktır. İnşallah öyle bir noktaya gelinmez. Biraz önce Bekir Başkanım bir şey ifade etti, aynısını Necip Başkanım da dile getirmişti; siz hakikaten bizim sektörün mihmandarı oldunuz. Allah size güç kuvvet versin, biz sizi her zaman yanımızda istiyoruz, mutluyuz. Allah sizlere hayırlı ömürler versin. Tüm katılımcılara Kayseri'den sevgiler ve saygılar sunuyorum.

HAKAN GÜLDAĞ: İnşallah başkanım bu güzel temennilerinize katılmamak mümkün değil. Ağzınıza sağlık. İnşallah hep birlikte diyoruz. Onur başkanım size söz vereyim mi yoksa artık Özlem Hanım'a bırakayım mı sözü ne diyorsunuz?

ONUR ACAR: Hakan Bey şunu söyleyeyim: Perşembe günü OSBÜK nezdinde bütün OSB başkanlarıyla toplantı var. Memiş Başkanımıza sormadık

henüz ama o da kabul edecektir. Siz de o toplantıda olursanız, en azından ulaşamadığımız, değemediğimiz konularda iki kelam ederseniz, Türkiye'deki organize sanayi bölgelerinin özerkliği, bağımsızlığı ve çalışma dinamizmiyle bu başarıya ulaştığını zikretmeniz OSB'ler için katkı koyacaktır diye düşünüyorum.

HAKAN GÜLDAĞ: Memnuniyetle başkanım. Notumuzu aldık. Özlem Hanım, toplantıyı kapatmak üzere son söz sizde efendim. Buyurunuz.

ÖZLEM KESTİOĞLU: Öncelikle bu keyifli ve verimli toplantı için çok teşekkürler. Dedğim gibi 22 yıldır teknoloji üreten şirketlerde çalışıyorum ama teknoloji için teknoloji değil. Sizlerin ihtiyaçlarına çözüm getirebiliyorsa, değer yaratabiliyorsa teknolojinin bir anlamı var. O yüzden ürettiğimiz çözümlerde nereye odaklanmamız gerekiyor?

Birinci ağızdan duymak gerçekten benim için çok önemli. Buna göre biz de sizlerin ihtiyaçlarına göre çözümler üretiyor olacağız. Ben bu konuşmalarımızdan hep şunu anlıyorum: Birçok konuya parmak bastık, belki adına dijital dönüşüm dedik ama şu anda içinde bulunduğumuz çağda değişmeyen hiçbir şey yok. Dünya dönüşüyor. O yüzden adına ne dersek diyelim, içinde bulunduğumuz çağa "Dijital Çağ" deniyor. Bu dijital çağda var olabilmek için şirketlerimizin ve dünyanın sürdürülebilirliği için hepimizin topyekün değişmesi gerekiyor.

Buradan çıkardığım birinci ders de bu dönüşüm nereden başlamalı? Bunun yol haritası nasıl olmalı? Bu konuda bizler sizlere daha fazla katkı sağlayabiliriz. Dönüşüme de hep üç bacadan bakmamız gerekiyor. Bir tanesi süreç, bir tanesi insan, bir tanesi de bunun altındaki teknoloji yatırımı. Üç bacağı bir arada düşünmeden bir dönüşüme bakmak mümkün değil. Yani sizler de dile getirdiniz, biz dijital dönüşüm yol haritası dediğimizde, şu anda konuların başında insan geliyor.

Yeni nesil bizden çok farklı. Bu sadece sizlerin değil, bizler gibi 100 bin çalışanı olan büyük dünya devlerinin de problemi. Yeni jenerasyonu anlamak, ofislerimizi onları cezbedecek şekilde kurgulamak, süreçlerimizi tasarlamak için bence bu tarafta bir çalışma grubu da başlatılabilir. Kaynak yetiştirilmesi, dijital okuryazarlığın

artırılması ve müfredatın her kademede zengin hale gelebilmesi için çalışmalıyız.

Nasıl özendirmek lazım? Biz bu yüzden ofislerimizin dizaynlarını değiştirdik. Çünkü yetişmiş, Türkiye'nin en iyi üniversitelerden mezun çocuk da yurtdışında çalışmak istiyor. Şu anda her şirketin bir numaralı konusu nasıl cazibe merkezi oluruz?

İnsanlar Starbucks'a gidiyor oradaki deneyim için. Belki bunları düşünmeye başlamak lazım ve burada bir çalışma grubuyla "bu yeni jenerasyon ne istiyor?" sorusuna yanıt arayabiliriz. Bizden farklı olarak onlar mutlu olmak istiyor. Hayatlarının bir numaralı önceliği mutluluk. Biz, "Özgürlük olsun, bağımsızlık olsun, üretim olsun, üretelim" jenerasyonuyuz ama şimdiki jenerasyon hep mutlu olmak istiyor. O yüzden mutluluk odaklı bir cazibe merkezi oluşturmak bir numaralı konu.

Dijital dönüşüm müfredatı, Cüneyt Bey de bahsetti, süreçler olmadan olmaz. Bunları destekleyecek süreçlerin tasarlanması, diğer boyutta da bizlerin yaptığı gibi teknoloji yatırımlarının yapılması gerekiyor.

Bu sabah bir pazar araştırmasının yeni sonuçlarına baktık. Türkiye'yi, Polonya gibi bize yakın olabilecek, hatta Portekiz gibi bazı ekonomilerle kıyaslayıp yatırımlara baktık. Türkiye'de teknoloji yatırımının yüzde 80'i donanım yapıyor. Yani bizim sanayicimiz kaynak olmadığı için, fon olmadığı için değil, gördüğü şeye yatırım yapıyor. Hâlâ donanım satın alıyor. Araba satın alır gibi fiziksel, elle tutulur donanım yatırım yapıyor. O yüzden dijital dönüşüm için gidilecek çok yol var. Bizler de sizin yanınızdayız. Bu üç boyutuyla birlikte bu dönüşümde sizlerin yanında olmaya, tüm bunları birlikte irdeleyip, farklı çalışma masalarıyla sizlere destek olmaya çalışacağız. Çok teşekkürler.

HAKAN GÜLDAĞ: Biz de çok teşekkür ediyoruz. Gençlerimizi de katacağız, onu da vurguladınız. Türkiye'nin refahını, ekonomisini yükseltmek de en güzel mutluluk, en güzel bahtiyarlık diye düşünüyoruz. Bireysel mutluluklarımız da çok önemli ama toplum olarak da bu bahtiyarlığa erişmemiz lazım. Gençlere çok ihtiyaç var. Çok verimli, ufuk açıcı bir toplantı oldu. Hepinize ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Sağlıkla kalın.

KÜRESEL REKABET STRATEJİLERİNDE OSB'LERİ GELECEĞE TAŞIYACAK 10 PARAMETRE

1. Küresel rekabet için teknolojiye öncelik verilmeli

Türkiye ekonomisinde işletmelerin büyük bir çoğunluğunu KOBİ'ler oluşturuyor. Türkiye'nin daha ileriye gitmesi için bu segmentte ciddi anlamda geliştirici projeler hazırlanması gerekiyor. Bu çerçevede yurtdışı pazarlara açılabilme kritik bir rol oynuyor. Yeni pazarlarda satış yapabilmek ise rekabetçi olabilmeye, verimli ve düşük maliyetli iş yapabilmeye bağlı. Böyle bir süreçte en önemli ihtiyaçlar arasında bir kolaylaştırıcı ve bir sağlayıcı olarak teknoloji ön plana çıkıyor.

2. Dijital teknoloji iş ihtiyaçlarına yönelik kullanılmalı

İşletmelerin dünyadaki değişime yönelik üretim yapabilmesi, çağın teknolojik dönüşümüne ayak uydurmasından geçiyor. Nesnelerin internetinden dijital arşivlere kadar her alanda ihtiyaçlara uygun çözümler üretmek, içinde bulunduğumuz "Dijital Çağ"ın olmazsa olmazı. Her işletmenin kendisi için en uygun, en verimli, en etkili çözüme ulaşmak için doğru analiz yapabilmesi çok önemli. Sadece teknolojiye sahip olmak değil, teknolojiyi ihtiyaçlara yönelik olarak, doğru biçimde kullanmak gerekiyor.

3. Yeşil enerji kullanımı artırılmalı

Bir taraftan dünyada giderek artan enerji ihtiyacı, diğer taraftan fosil kaynaklı yakıtların yerküreye verdiği zarar ve iklim üzerindeki olumsuz etkileri düşünüldüğünde yeşil enerjinin kullanım alanının giderek genişlemesi kaçınılmaz bir olgu olarak ortaya çıkıyor. OSB'lerin hitap ettiği müşteri kitlesinin de bu konuda hassasiyet göstermesi sonucunda giderek artan yeşil enerji yatırımlarının, üretimin olduğu her alanda yaygınlaşması gerekiyor. "Yeşil dönüşüm" de sanayicilerimiz açısından giderek bir zorunluluk halini alıyor.

4. Nitelikli eleman yetiştirmek için dijital müfredat oluşturulmalı

OSB'lerde süregelen en önemli sorunlarından biri olan nitelikli eleman bulma sıkıntısı, dijital dönüşümün ortaya koyduğu yeni nesil işletme, yönetim ve üretim gereklilikleriyle birlikte farklı bir boyut kazanıyor. OSB'lerde yer alan meslek liselerinde geleceğin çalışanlarını yetiştirmek adına dijital okuryazarlık, kodlama, nesnelerin gibi konuları içeren bir ders müfredatının oluşturulması için servis sağlayıcılara, gönüllülere, kamu kurumlarına ve OSB yönetimlerine önemli görevler düşüyor.

5. E-ticaretin geleceği için internet kullanımı ve altyapısı yaygınlaşmalı

Özellikle KOBİ'lerde ortaya çıkan internet kullanımının düşük oranlarda seyretmesi, e-ticaret gibi olanaklardan yararlanamayan işletmeleri zorluyor. Günümüz koşullarında sanal ortamın sağladığı olanaklardan yararlanamayan işletmelerin hızlı ve güvenli internete ulaşabilmesi için OSB'lerde fiber altyapı çalışmalarının ivedilikle tamamlanması elzem. OSB yönetimlerinin bu konuda yaptığı yatırımların giderek artmasına rağmen internet kullanıcılığı konusunda yaşanan sıkıntıların giderilmesi için yaygın bir çalışma başlatılması gerekiyor.

6. Rekabet için yalın üretim teknikleri hayata geçirilmeli

Günümüzde rekabet için verimlilik ile dijitalleşme kavramları yan yana gelmiş durumda. Artık dijitalleşme kavramı verimlilikle başından sonuna kadar ilintili ve önemli bir konuma yerleşti. İşletmelerin yalın üretim teknikleriyle verimliliklerini artırarak, öncelikle kendi süreçlerini optimize etmeleri, standartlarını belirlemeleri, bu standartları korumaları, buradan elde ettikleri verileri işleyecek sistematğin ve bu sistem yaklaşımının eğitimini alarak, kendi yalın liderliklerini geliştirmeleri gerekiyor.

7. İşletmeler Ar-Ge alanındaki değişime ayak uydurmalı

Dijitalleşmenin sağladığı kolaylıklar, Ar-Ge çalışmalarının da biçimini değiştiriyor. Start-up'larla büyük şirketlerin bir araya gelmesiyle oluşan sinerji, dünya genelinde önemli buluşların ortaya çıkmasına yol açıyor. Dijital çağda kurgulanacak Ar-Ge merkezleri artık çok daha aktif, çok daha hızlı ve çok daha üretken olmak zorunda. Gelişmenin sahip olunan patent sayısıyla ölçüldüğü günümüzde, OSB'lerin tüketici ihtiyaçlarını tam olarak belirleyerek, eldeki verilere göre yaratıcı süreçleri işlettiği Ar-Ge merkezlerine olan ihtiyacı günden güne artırıyor.

8. Genç kuşakları OSB'lere çekmek için yeni düzenlemelere gidilmeli

Klasik çalışan tanımını aşarak, eski kuşaklara ait üretim kavramı yerine kişisel mutluluğu hedefleyen Z kuşağı, üretim tezgâhlarından çalışma ofislerine kadar firmaların her türlü klasik iş yapış biçimini zorluyor. Fabrikalar yerine AVM'lerde çalışmayı tercih eden bu ve bundan sonra gelecek kuşakları sanayiye, üretime, kısacası OSB'lere yönlendirmek için yapılması gerekenler arasında üretim bandını ve ofisleri yeniden tasarlamak ve televizyon dizilerine varana kadar bir halkla ilişkiler çalışması yapmakta fayda var.

9. OSB bölge müdürlükleri teknolojiye ön ayak olmalı

Dijital dönüşümün sanayiciler tarafından doğru anlaşılabilmesi ve benimsenebilmesi açısından servis sağlayıcılar, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve OSBÜK'ün de katılımıyla öncelikle Türkiye'deki bütün OSB bölge müdürlüklerinin dönüşümünün sağlanması ve bunun da sanayicilere uygulamalı olarak gösterilmesinde yarar var. Bunun hem dijitalleşmeye hızla geçilmesi hem de somut faydalarıyla sanayicinin dijitalleşmeye dair şüpheci tutumunu bertaraf etmesi açısından önemli yararları olacak.

10. Siber güvenlik yatırımlarına öncelik verilmeli

Dijitalleşen dünyada artan veri miktarı ister istemez bir güvenlik sorunu da yaratıyor. Bulut sistemlerinde ya da sunucularda işlenip saklanan verilerin güvenliği için mutlaka ciddi kuruluşlardan destek alınması ve siber güvenlik yatırımlarıyla veri kayıplarının önüne geçilmesi gerekiyor. E-ticaretten ihracat verilerine, şirket hesaplarından Ar-Ge ve inovasyon belge ve bilgilerine kadar her tür verinin güvenle saklanabileceği sunuculara sahip şirketlerden danışmanlık hizmeti alınması en doğru çözüm olarak görünüyor.

İşletmenizi hızla değişen dijital dünyaya hazırlayabilirsiniz

Vodafone Business Dijital KOBİ Eğitimleri ile
işletmenizin dijital dönüşümünü destekleyebilirsiniz.



Detaylar için
QR kodu okutun



Birlikte mümkün

vodafone

Turkishtime
EKONOMİ VE İŞ DÜNYASI PORTALI



@turkishtime | www.turkishtimedergi.com